

D/D^a José Manuel Izquierdo Ramírez (Director) SECRETARIO/A DEL DEPARTAMENTO DE Psicología y Sociología DE LA UNIVERSIDAD DE LAS PALMAS DE GRAN CANARIA,

CERTIFICA,

Que el Consejo de Doctores del Departamento en su sesión de fecha 19/10/2015..... tomó el acuerdo de dar el consentimiento para su tramitación, a la tesis doctoral titulada " Revisión crítica de la noción empresarial "Responsabilidad Social Corporativa".Una aprox. genealógica-discursiva " presentada por el/la doctorando/a D/D^a Guacimara Gil Sánchez..... y dirigida por el/la Doctor/a D^a Margarita Barañano Cid y Dr. D. José Saturnino Martínez Díaz.....

Y para que así conste, y a efectos de lo previsto en el Artº 73.2 del Reglamento de Estudios de Doctorado de esta Universidad, firmo la presente en Las Palmas de Gran Canaria, a 19 de..... Octubre..... de dos mil..... quince.....



UNIVERSIDAD DE LAS PALMAS DE GRAN CANARIA
DEPARTAMENTO DE PSICOLOGÍA Y SOCIOLOGÍA



UNIVERSIDAD DE LAS PALMAS
DE GRAN CANARIA

Anexo II

UNIVERSIDAD DE LAS PALMAS DE GRAN CANARIA

Departamento: Departamento de Psicología y Sociología.

Programa de doctorado: Doctorado en Formación del Profesorado.

Título de la Tesis

Revisión crítica de la noción empresarial
Responsabilidad Social Corporativa.
Una aproximación genealógica-discursiva.

Tesis Doctoral presentada por D^a Guacimara Gil Sánchez.

Dirigida por la Dra. D^a. Margarita Barañano Cid.

Dirigida por el Dr D. José Saturnino Martínez García.

La Directora,

El Director,

La Doctoranda,

Las Palmas de Gran Canaria, a 19 de octubre 2015

A mis padres
A mi VÍc

ÍNDICE GENERAL

AGRADECIMIENTOS	29
INTRODUCCIÓN GENERAL	35
Estructura del documento	44
PARTE I. SIGNIFICADOS Y SENTIDOS EMPRESARIALES DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA	
<hr/>	
CAPÍTULO I.	
Aproximación genealógica o sociohistórica	53
1. Enfoque, procesos y decisiones de investigación	
1.1. Enfoque cualitativo	55
1.2. Problematicación de la noción empresarial RSC	62
1.3. Organización en períodos y análisis de la génesis del campo general	73
1.3.1. El encuentro entre la aproximación genealógica y el análisis sociológico del discurso	78
1.4. Aproximación a otro campo colindante	84
CAPÍTULO II.	
Significados en juego de la RSC en el ámbito académico	87
2. Desarrollo conceptual de la RSC	
2.1. Décadas 1950 y 1960: Primeros debates y posicionamientos	88
2.2. Década 1970: Formalización académica	95
2.3. Décadas 1980 y 1990: Especialización temática	106
2.4. Desde 2000 hasta 2010: Reconceptualizaciones y nuevas aproximaciones ...	116
Conclusiones	124
CAPÍTULO III.	
Historicidad y efectos de sentido de los significados académicos atribuidos a la RSC	131
3. El carácter político fundacional del desarrollo conceptual de la RSC	
3.1. Hegemonía keynesiana, lucha contra el comunismo e incipiente protesta contra el poder corporativo [1950-1960]	132
3.2. La revolución cultural del empresariado [1970]	144
3.3. Globalización neoliberal y activismos políticos [1980-1990]	156
3.4. Gobernanza global, capitalismo inclusivo y regulación privada del comportamiento empresarial [2000-2010]	171
Conclusiones	179
CAPÍTULO IV.	
Recontextualización de los significados en el ámbito público europeo y español	185
4. Institucionalización pública	
4.1. Europa	186
4.2. España	210
Conclusiones	224

PARTE II. *EL HACER DEL DECIR* SOBRE RSC EN EMPRESAS TRANSNACIONALES ESPAÑOLAS

PRELUDIO:

Nominación y sentido de la expresión <i>empresa transnacional</i>	233
---	-----

CAPÍTULO V.

Aproximación discursiva	239
-------------------------------	-----

5. Perspectiva, procedimientos analíticos y decisiones de investigación	
5.1. Formulación del problema y perspectiva de investigación	244
5.2. Características y procedimientos del Análisis Sociológico del Sistema de Discursos (ASSD)	247
5.2.1. Conjeturas preanalíticas	253
5.3. El <i>corpus</i> de textos a analizar: base empírica del ASSD	255
5.3.1. Características de los textos co-producidos: las entrevistas semiestructuradas	261

CAPÍTULO VI.

Resultados: lo que las empresas hacen cuando hablan de RSC	267
--	-----

6.1. Coordenadas, maniobras y efectos del discurso empresarial	
6.1.1. Fronteras <i>dichas</i> de la RSC	268
6.1.2. Fronteras <i>no dichas</i> o <i>inobservadas</i> de la RSC	283
6.2. Aculturación y orden del discurso	291
6.2.1. La innovación como atractor principal y condensador simbólico	294
6.2.2. La <i>franqueza de la innovación</i> , ¿una posible reinención identitaria?	299
6.2.3. <i>Stakeholders</i> : materia prima de la innovación	312
6.2.4. La funcionalidad de la innovación discursiva socialmente responsable: historia e historias	317
Conclusiones	322

CONCLUSIONES FINALES.

Respuestas alcanzadas, cuestiones abiertas y algunas reflexiones	327
--	-----

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	339
----------------------------------	-----

ANEXOS

Anexo I.

Tabla Anexo I. Impactos y conflictos generados por algunas de las principales multinacionales españolas en América Latina	397
---	-----

Anexo II.

Tabla Anexo II. Decisiones muestrales y unidades de estudio en la investigación. La Responsabilidad Social de las Empresas en España: conceptos, actores e instrumentos	401
---	-----

LISTADO DE FIGURAS Y TABLAS

FIGURAS

Figura 1. Vectores que configuran la perspectiva en una investigación social (Ortí, 1994; Alonso, 1994 y Conde, 2008)	58
Figura 2. Debates que configuran las posiciones ideales de los actores en torno a la RSE	66
Figura 3. <i>Continuum</i> RSC keynesiana - RSC liberal. [Ideas que posibilitan ambos significantes]	97
Figura 4. RSC neoliberal	99
Figura 5. Los círculos de la responsabilidad social según el CED (1971)	101
Figura 6. Las dimensiones del desempeño corporativo definidas por Sethi (1975)	103
Figura 7. La teoría del desempeño corporativo de Carroll (1979) y sus tres pasos	104
Figura 8. La pirámide de la RSC de Archie B. Carroll (1991)	107
Figura 9. RSC radical [Ideas que posibilitan su nuevo efecto de sentido]	123
Figura 10. Desarrollo evolutivo y estado de la pugna ideológica de la RSC en el ámbito académico anglosajón	124
Figura 11. Configuración política de los significantes académicos de la RSC desde 1950 hasta 1980	183
Figura 12. Configuración política de los significantes académicos de la RSC desde 1990 hasta 2010	183
Figura 13. Sentidos políticos que la <i>historicidad</i> de las elaboraciones teóricas dominantes le otorga a la RSC en cada período	184

Figura 14. RSE ordoliberal	204
Figura 15. Espacio semántico del significante ordoliberal y otros	206
Figura 16. Significantes hegemónicos en la promoción pública de la RSE en Europa	209
Figura 17. Biografía de los espacios de promoción y desarrollo de la RSE en España	211
Figura 18. Matriz discursiva de la noción empresarial RSC	268
Figura 19. Responsabilidad social corporativa. Atractores semánticos e hilos discursivos	292

TABLAS

Tabla 1. Criterios de calidad alternativos según la propuesta de Lincoln y Guba (1985) y Miles y Huberman (1994)	61
Tabla 2. Organización de las líneas de investigación del análisis sociológico del discurso de acuerdo con la propuesta de Alonso (1988) y las aportaciones de Conde (2009) y Gutiérrez Brito (2009)	82
Tabla 3. Conclusiones de investigaciones realizadas para conocer la relación entre la RSC y el desempeño económico-financiero, según Fernández-Feijóo (2009, p. 42)	113
Tabla 4. Significados en juego y efectos de sentido de la RSC académica según décadas	129
Tabla 5. Ingresos y PIB en una muestra de ETN y países	162
Tabla 6. Composición del Consejo Estatal de la RSE	219
Tabla 7. Comportamientos socialmente responsables según la AECA e investigaciones previas	240
Tabla 8. Casos seleccionados de entre la élite empresarial transnacional, ordenados por sectores	261
Tabla 9. Guión de entrevista semiestructurada	263

ABREVIATURAS, SIGLAS Y ACRÓNIMOS

ABREVIATURAS, SIGLAS Y ACRÓNIMOS	
AA1000	Guía de AccountAbility para la gestión socialmente responsable de las empresas
ACD	Análisis Crítico del Discurso
AD	Análisis del Discurso
AECA	Agencia Española de Contabilidad y Administración de Empresas
AENOR	Asociación Española de Normalización y Certificación
AI	Amnistía Internacional
AMI	Acuerdo Marco Internacional
ASEPAM	Asociación Española del Pacto Mundial de Naciones Unidas
ASD	Análisis Sociológico del Discurso
ASSD	Análisis Sociológico del Sistema de Discursos
ATCA	Alien Tort Claim Act 1789 EE. UU.
BITC	Business in the Community
BM	Banco Mundial
BSR	Business for Social Responsibility
BUSINESSEUROPE	Patronal Europea
CAWN	Central America Women's Network

CC.OO	Comisiones Obreras
CCI	Cámara de Comercio Internacional
CDHNU	Consejo de los Derechos Humanos de las Naciones Unidas
CE	Comisión Europea
CEC	Conceptos Esencialmente Controvertidos (W. B. Gallie)
CED	Committee for Economic Development
CEOE	Confederación Española de Organizaciones Empresariales
CEPAL	Comisión Económica para América Latina y el Caribe
CEPYME	Confederación Española de la Pequeña y Mediana Empresa
CERES	Coalition for Environmentally Responsible Economies
CERSE	Consejo Estatal de Responsabilidad Social Empresarial
CES	Confederación Europea Sindical
CESCE	Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación
CIADI	Centro Internacional para el Arreglo de Controversias relacionadas con las Inversiones
CIOSL	Confederación Internacional de Organizaciones Sindicales Libres

CIRL	Centro Internacional de Estudios para la Renovación del Liberalismo
CMT	Confederación Mundial del Trabajo
CNMV	Comisión Nacional del Mercado de Valores
CNUDM	Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional
CNUMAD	Conferencia de Naciones Unidas sobre Medio Ambiente y Desarrollo
CODEMUH	Colectiva de Mujeres Hondureñas
COMFIA-CC.OO	Federación de Servicios Financieros y Administrativos de Comisiones Obreras
CPS	Centre for Policy Studies
CSI	Confederación Sindical Internacional
CSP	Corporate Social Performance
CSR	Corporate Social Responsibility
CSR Europe	Red Europea de RSE (empresarial)
CW	Consenso de Washington
DD. HH	Derechos Humanos
DIRSE	Directivos de RSE
ECCJ	European Coalition for Corporate Justice
ECOSOC	Consejo Económico y Social de Naciones Unidas
EM	Empresas multinacionales

ERT	European Roundtable of Industrialists
EsF	Economistas sin fronteras
ESTER	Proyecto de investigación “Social Regulation of European Transnational Companies”
Estrategia renovada	Estrategia renovada de la UE para 2011-2014 sobre la responsabilidad social de las empresas
ETI	Ethical Trading Initiative (Iniciativa de comercio ético)
ETN	Empresas transnacionales
FIDH	Federación Internacional de Derechos Humanos
FITEQA-CC.OO	Federación de Industrias Textil, Piel, Químicas y Afines
FITIM	Federación Internacional de Trabajadores de las Industrias Metalúrgicas
FITTVC	Federación Sindical Internacional del textil, la Confección y el Cuero
FLA	Fair Labor Association
FMI	Fondo Monetario Internacional
GRI	Global Reporting Initiative
HBR	Harvard Business Review
HEGOA	Instituto de estudios sobre desarrollo y cooperación internacional de la Universidad del País Vasco
IBEX 35	35 valores más líquidos cotizados en el Sistema de Interconexión Bursátil de las Bolsas Españolas
IBLF	International Business Leaders Forum

IED	Inversión Extranjera Directa
INFACT	Infant Formula Action Coalition
IO	Intermón Oxfam
ISO	International Organization for Standardization
ISO 14001	Estándar internacional de gestión ambiental
ISO 26000	Norma elaborada por la ISO para la gestión de la RSC publicada por AENOR en España
ISR	Inversión socialmente responsable
ITT	International Telephone & Telegraph Company
Las Normas	Las Normas sobre las responsabilidades de las Empresas Transnacionales y otras empresas comerciales en la esfera de los Derechos Humanos
LES	Ley de Economía Sostenible
Libro Verde	Libro Verde <i>Fomentar un marco europeo para la responsabilidad social de las empresas</i>
MEC	Movimiento de Mujeres Trabajadoras y Desempleadas María Elena Cuadra
MIGA	Multilateral Investment Guarantee Agency
MIT	Massachusetts Institute of Technology
NAM	National Association of Manufacturers
NOEI	Nuevo Orden Económico Internacional
OBRSC	Observatorio de la Responsabilidad Social Corporativa
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo

	Económico
ODG	Observatorio de la Deuda en la Globalización
ODM	Objetivos de Desarrollo del Milenio
OEME	Observatorio de la Empresa Multinacional Española
OIE	Organización Internacional de Empleadores
OIT	Organización Internacional del Trabajo
OMAL	Observatorio de las Multinacionales en América Latina
OMC	Organización Mundial del Comercio
OMS	Organización Mundial de la Salud
ONG	Organización No Gubernamental
ONU	Organización de las Naciones Unidas
PE	Parlamento Europeo
PM	Pacto Mundial
PNC	Puntos Nacionales de Contacto
PNUD	Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo
PNUMA	Programa de Medio Ambiente de las Naciones Unidas
PYME	Pequeña y Mediana Empresa
RC	Responsabilidad Corporativa
RSC	Responsabilidad Social Corporativa

RSE	Responsabilidad Social Empresarial
SAI	Social Accountability International
SA8000	Certificado ofrecido por la ONG SAI por cumplir requisitos relacionados con los derechos humanos
SDIE	Solución de Diferencias entre Inversores y Estados
SGE21	Sistema de Gestión Ética y Socialmente Responsable de Forética
SRB	<i>Social Responsibility of Businessman</i> (Howard R. Bowen)
TCLAN	Tratado de Libre Comercio de América del Norte
TPP	Tribunal Permanente de los Pueblos
TTIP	Transatlantic Trade and Investment Partnership
UE	Unión Europea
UGT	Unión General de Trabajadores
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development
UNHCHR	United Nations High Commissioner for Human Rights
UNI	Union Network International
UNICE	Patronal Europea (hasta el 23 de enero de 2007)
WBCSD	World Business Council for Sustainable Development
WEF	World Economic Forum
WICE	World Industry Council for Environment

AGRADECIMIENTOS

Siento algo de pudor al escribir estos agradecimientos, y es que no hay palabra ni logro que puedan estar a la altura de las personas que han hecho posible que hoy esté tecleando estas letras. Aún así, no quiero dejar de expresarles mi agradecimiento y reconocer su importancia.

En relación con el ámbito académico, quiero agradecer a Margarita Barañano, directora de este trabajo, el haberme dado la oportunidad de formar parte del circuito de investigación académica en el tema que ocupa esta tesis, así como su confianza manifiesta en mi *mirada* sociológica. Asimismo, quiero mostrar mi gratitud a José Saturnino Martínez, también director, por su empeño en lograr que percibiese cierta predisposición natural a la honradez como una virtud intelectual y no como un vicio de aprendiz.

Para la realización de esta investigación doctoral ha sido esencial el apoyo de mis compañeros en los proyectos “Social Regulation of European Transnational Companies” y “La Responsabilidad Social de las empresas en España y en la Comunidad Autónoma de Castilla-La Mancha”. En especial, quiero expresarle mi gratitud a Mar Maira, de la que no sólo aprendí muchas cosas, sino que también fue un apoyo muy importante en los años en los que trabajamos juntas. También quiero dar las gracias a los compañeros de la Sección Departamental de Sociología III de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Complutense de Madrid por el buen trato recibido cuando residía en Madrid -y ocupaba mucho tiempo en sus despachos-, y por su hospitalidad tanto en mis visitas informales como en mi estancia de investigación. Asimismo, no quiero dejar de manifestar mi agradecimiento a aquellos profesores y expertos que me atendieron desinteresadamente durante dicha estancia para resolver algunas dudas generales sobre este trabajo. En concreto, Luis Enrique Alonso y Fernando Conde fueron especialmente considerados y amables con esta doctoranda.

En relación con el contexto académico de la Universidad de Las Palmas de Gran Canaria, debo y deseo agradecerle a María Eugenia Cardenal la pasión y

rigurosidad con la que impartía clases de “Sociología” y “Técnicas de investigación cualitativa” en la entonces diplomatura de Trabajo Social. Desde que tuve el placer de disfrutar de su docencia hasta hoy, siempre ha sido un referente intelectual y moral para mí en este oficio, además de una persona extremadamente generosa. También me gustaría agradecer a mis compañeros del Área Departamental de Sociología de la Facultad de Ciencias de la Educación su interés por los avances de esta investigación doctoral y su apoyo en todas las cuestiones relacionadas con la docencia. Específicamente, quisiera nombrar a Adolfo García, Nasara Cabrera y Rosalía Rodríguez.

Estas personas han sido decisivas, como he dicho, para la culminación de esta investigación doctoral, pero mi familia y los amigos más cercanos han sido imprescindibles.

Quiero agradecer muy especialmente a mis padres, Pedro y Saro, su esfuerzo alegre y su aliento constante para que tanto mi hermana como yo tuviésemos una vida más buena que la que ellos tuvieron. A ellos les dedico muy amorosamente esta tesis, porque sus enseñanzas han sido las más importantes y las más cálidas que he tenido, y porque sus aspiraciones, culturales y humanas, han sido fundamentales en lo que llevo vivido. He podido soñar lo soñado porque ellos, y mi hermana, siempre me han acompañado. Infinitamente, gracias.

De un modo igualmente amoroso quiero agradecerle a mi Víc su apoyo incondicional en este, a veces duro, proceso. Me ha acompañado siempre, respetando mis ausencias y animándome en los momentos difíciles. No sólo ha sido un soporte emocional imprescindible, sino que también me ha ayudado a pensar y a escribir esta tesis de un modo que no hubiese logrado sola. Él es la mejor luz y la mejor sombra con las que alguien puede contar. Con él, con Titi-cuñada y amiga-, Renata y Vaca he ampliado la familia, y no se puede tener más suerte. Un millón de gracias.

Por otro lado, también quisiera expresar mi sentimiento de deuda y gratitud con las personas que han formado parte de las organizaciones “Canarias Alternativa” y “Acción en red”. Ambas fueron durante muchos años mis espacios de discusión y debate político, y el lugar donde saciaba mis inquietudes intelectuales y sociales. En Las Palmas, en Granada y en Madrid conocí a personas, muchas de ellas amigas hoy, de una gran calidad humana. Sonia, Mónica, Noe, Jaime, Shei y Javi, son algunas de ellas.

En especial, quiero transmitir mi gratitud a Shei, Rous y Javi, amigos que durante años en Madrid se convirtieron en mi familia. A Shei, y a Tone, tengo que darles las gracias por hacer de su casa el mejor *refugio feliz* de la ciudad; no hay palabras. A Rous, por estar siempre dispuesta a venirse a Jesús del Valle a trabajar en un salón rojo, y por visitarme mucho en Gran Canaria. A Javi quiero agradecerle su risa y sus ventanas, ambas absolutamente necesarias.

Además, quiero agradecer de un modo igualmente especial a Sonia y Mónica su lealtad incondicional, la cual, en más de una ocasión, se convirtió en apoyo material. Siempre me han seguido, a pesar de los kilómetros, y las he sentido como si estos no existieran. A Raquelilla, amiga valiente, igualmente quiero agradecerle su presencia y su cariño estuviese donde estuviese. Soy, también, un poquito ellas.

Deseo también agradecer, vivamente, a mis “amigas de casi toda la vida” el cálido recibimiento que me dieron cuando regresé a la Isla, hace ya algo más de cinco años. Las Saritas, Mariví y mi hermana han estado estos últimos años muy cerquita de mí, empujándome para acabar esta tesis y regalándome alguna que otra fiesta e incontables risas. Son, y han sido, un verdadero lujo.

Muchas, muchísimas gracias a todos.

INTRODUCCIÓN GENERAL

En esta tesis abordaremos el estudio de la responsabilidad social corporativa o empresarial en su calidad de condición discursiva. Su propósito es comprender e interpretar cómo el mundo de los negocios produce la *verdad en la que está* en relación con sus responsabilidades sociales y *qué es lo que realmente está en juego* en este asunto (Foucault, 1973 y 2007; Alonso, 1998 y 2013; Conde, 2009; Beltrán, 2013).

Concretamente, vamos a dirigir nuestras pesquisas hacia el *campo de la discursividad* que dicho mundo de los negocios construye al significar determinadas prácticas como *socialmente responsables*, reconociendo el carácter material y necesario de los discursos que las configuran (Laclau y Mouffe, 1987).

Para alcanzar este objetivo nos guiaremos por dos cuestiones generales de investigación. En la primera, nos preguntaremos acerca de los significados y sentidos que han configurado la noción *responsabilidad social* a lo largo de su historia, y, en la segunda, por los usos y efectos discursivos de las narraciones de los directivos o responsables en esta materia de grandes empresas transnacionales españolas. Ambas serán resueltas siguiendo una estrategia cualitativa de investigación organizada en torno a dos momentos metodológicos: el genealógico y el discursivo.

El diseño de esta estrategia ha sido un proceso repleto de decisiones -y algunas imposiciones- que se presentará de la forma más explícita posible, en aras no sólo de hacer valer el trabajo artesanal que ha requerido, sino también de reforzar la calidad y fiabilidad metodológicas de esta investigación doctoral (Valles, 2009 y 2014b; Gibs, 2012; Flick, 2014a).

Por su parte, el análisis genealógico subraya la importancia de la historia como herramienta de análisis del mundo social para comprender el presente. Suele estar asociado exclusivamente al trabajo del filósofo Michel Foucault -como continuación del de Friedrich Nietzsche- aunque como distintos autores han

puesto de manifiesto, fue una maniobra analítica de uso común entre los sociólogos clásicos. De hecho, Durkheim defendía que la sociología podía ser definida, en gran medida, como un “tipo de historia entendida de determinada manera”, que otorga la posibilidad de asistir de nuevo al instante en el que un fenómeno nace y comenzar, por tanto, a entenderlo (Álvarez-Uria y Varela, 1997; Alonso, 2007a; Álvarez-Uria, 2008 y 2014; Pagés y Rubí, 2011).

En nuestro caso, este hacer uso de la historia nos posibilitará armar el sentido de los discursos en su situación de enunciación, y hallar “un modelo de representación y de comprensión del texto concreto en su contexto social y en la historicidad de sus planteamientos, desde la reconstrucción de los intereses de los actores que están implicados en el discurso” (Alonso, 1998, p. 188). En síntesis, descubriremos una noción que es, a su vez, un *significante vacío* y una *táctica política* (Laclau, 2008), que adquiere significados hegemónicos temporales -en su mayoría neoliberales- producidos en el seno de la lucha política por definir las características económicas y políticas del modelo de regulación capitalista por parte de las élites empresariales y políticas occidentales.

Una vez aquí, y tratando “de evitar toda sobrecodificación o simplificación previa de los sentidos de la acción de los sujetos, típica del supuesto 'observador objetivo externo’” (Beltrán en Alonso, 2013, p. 3), esta investigación pasará a tratar cómo la responsabilidad social corporativa (RSC)¹ se encarna en las narraciones de las y los profesionales y/o directivos de RSE (DIRSE) de la élite empresarial española².

1 Se empleará la expresión *responsabilidad social corporativa* (RSC), más propia del mundo anglosajón, en especial de Estados Unidos, como sinónimo de *responsabilidad social empresarial* (RSE), particularmente utilizada en el contexto europeo-continental. Esta decisión en ningún momento pretende negar las diferencias existentes entre las concepciones y prácticas que caracterizan la RSE de las diferentes regiones, simplemente intenta facilitar la lectura de este documento. Para indagar sobre las diferencias citadas se recomiendan los siguientes trabajos: Lozano, Albareda, Ysa, Roscher, y Marcuccio (2005), Matten y Moon (2008), Blowfield y Murray (2008) o Domínguez (2012). Cada uno de ellos se puede consultar en las referencias bibliográficas de esta tesis.

2 Entre las personas entrevistadas nos encontramos con una representación paritaria de mujeres y hombres, hecho que refleja a la perfección el perfil del directivo de RSE, el cual en cuanto al género se aproxima a la proporción 50%-50%, aunque las mujeres son más numerosas en los grupos de edad inferiores a 40 años (Argandoña, Fontrodona, Pin y García, 2008). No es este el lugar donde

De ahí que nos adentremos en el análisis de los usos y efectos de las producciones discursivas construidas por dicha élite, preguntándonos: ¿Qué es lo que hacen las empresas cuando ponen en práctica sus *competencias lingüística y pragmática* sobre la RSC?

Este interrogante, que configura la segunda cuestión general de investigación, se torna pertinente en la medida en que, como el profesor Norman Fairclough ha expuesto en sus trabajos (2000 y 2003; Chiapello y Fairclough, 2002)³, el proyecto político neoliberal (en el que se inscriben las significaciones de la RSC que han logrado la institucionalización académica y política tanto en Estados Unidos como en Europa) es, además, un proyecto lingüístico. Ello significa que la lucha política alrededor del nuevo orden es, “en parte, una lucha desde y acerca del lenguaje”, ya que “en primer lugar, imponer este nuevo orden comporta un proceso reflexivo crucial que pasa por la imposición de nuevas representaciones del mundo, nuevos discursos; en segundo lugar, porque parte importante del nuevo orden lo constituyen nuevas formas en el uso del lenguaje” (Fairclough, 2000, p. 14). De esta manera, analizar el modo en que los y las profesionales (y/o DIRSE) de la responsabilidad social usan el lenguaje nos permitirá ahondar en su consistencia interpretativa como una táctica de las élites políticas y económicas occidentales al servicio de un determinado marco de regulación del capital, y a su vez acceder a *lo que está en juego* en el *campo de la discursividad* de la responsabilidad

ahondar en las causas de esta equilibrada representación femenina en la estructura organizativa de la RSE, pero no es aventurado asegurar que ésta tiene más que ver con la persistente feminización de las profesiones y cargos vinculados al cuidado y al servicio que con la apertura de las empresas españolas a la paridad, puesto que siguen estando por debajo de la ya baja media europea de mujeres en los Consejos de Administración -17,32% [80 mujeres] en el caso de España frente al 20,2% europeo- (Martínez Rincón, 2015). Sea como fuere, se intentará emplear un lenguaje inclusivo pero sin entrar en continuas aclaraciones de género, a no ser que el análisis lo requiera.

3 Norman Fairclough es una destacada figura en el análisis crítico del discurso (ACD), cuyo interés académico y político en los últimos años ha girado alrededor del análisis del lenguaje en el nuevo capitalismo en aras de explorar las transformaciones discursivas características del nuevo orden socioeconómico. Dicho análisis le ha permitido desnaturalizar y problematizar las producciones discursivas que, normalmente asumidas como evidentes, contribuyen a sostener las relaciones de dominación propias de las actuales sociedades capitalistas.

social de las empresas transnacionales en España (Conde, 2009, Laclau y Mouffe, 1987).

Para llevar a cabo el análisis señalado seguiremos la propuesta del análisis sociológico del sistema de discursos (ASSD) (Conde, 2009), utilizando como *corpus* principal de textos las entrevistas realizadas a los profesionales y/o DIRSE de empresas transnacionales españolas y haciendo del espacio de intercambio entre varios discursos la unidad de análisis (Mainguenu en Conde, 2009), lo que se torna especialmente adecuado para el estudio de una cuestión tan desbordada de voces y significados como es la RSC.

Asimismo, es necesario recalcar que el análisis del discurso empresarial sobre la RSC se nos presenta no sólo como una cuestión pertinente metodológicamente, sino además como una perspectiva necesaria debido a la escasez de trabajos sólidos de este tipo en nuestro país, los cuales parecen comenzar a configurar una incipiente línea de investigación compuesta por aportaciones como las que siguen.

En 2009, la investigadora Cantó Milà y el profesor Lozano realizaron un análisis de los sesenta y un discursos pronunciados por diferentes grupos de interés en la Subcomisión Parlamentaria para Potenciar y Promover la RSE en 2005. En este trabajo, publicado en la prestigiosa revista *Journal of Business Ethics*, ambos autores se centraron en analizar las posiciones, argumentos, conflictos y actores que han creado el discurso español sobre RSC. Como conclusión, y de manera muy similar a lo descubierto en las investigaciones en las que hemos participado -las cuales serán resumidas en el capítulo I-, los autores evidencian la inexistencia de consenso sobre la definición de la RSC pero, sobre todo, lo que demuestran es la existencia de grandes conflictos entre las interpretaciones de lo que podríamos llamar definiciones de mínimos en un contexto en el que, según los propios autores, el reconocimiento entre actores es muy limitado y los recelos sobre la legitimidad de unos sobre otros, elevados.

Por otro lado, y en el mismo año, los profesores Pablo Archel y Javier Husillos llevaron a cabo una investigación en la que, haciendo uso de la perspectiva del análisis crítico del discurso, se adentraban en los discursos emitidos en los espacios habilitados para la promoción pública de la RSE. Estos autores construyeron una representación teórica de la RSE que condensaba dos tipos de discurso: uno más instrumental y otro más normativo. El primero, vinculado a las concepciones empresariales de la RSE, tal y como argumentan dichos investigadores, es el que ha terminado formalizándose como el enfoque público, el cual se niega a aceptar la naturaleza problemática de la RSE. Asimismo, y ampliando el estudio discursivo de la RSE, los autores publican junto al profesor Crawford Spence, de la Universidad de Warwick, un interesante artículo titulado “The institutionalisation of unaccountability: Loading the dice of Corporate Social Responsibility discourse” (2011) en la reconocida revista *Accounting, Organizations and Society*. En él, concluyeron que la polifonía de interpretaciones que supone la RSC ha terminado siendo aplastada por la institucionalización pública de un determinado significado (el vinculado a los intereses empresariales) y que la relación con los grupos de interés que asocian la RSC con otros significados más sociales acaba legitimando aquel mismo significado que criticaban.

Por último, desde una perspectiva también crítica con la aproximación economicista a la RSC, la profesora Mar Maira Vidal (2012) analizaba en su tesis, *La dimensión internacional de la responsabilidad social empresarial: un campo de negociaciones y luchas entre distintas instituciones y actores*, la construcción disputada de este concepto. En la línea de los profesores Archel y Husillos, y analizando los discursos producidos en más de cincuenta entrevistas, concluía que el *campo* de la RSE se había convertido en un lugar de consolidación del proyecto hegemónico de globalización neoliberal.

La forma de construir y estudiar el fenómeno de la RSC en esta tesis doctoral es deudora, también, de la sintonía teórica y metodológica existente con los trabajos

realizados desde la llamada *escuela de economía política radical* (Broomhill, 2007)⁴. En ellos es una constante la predisposición a la problematización de los supuestos sobre los que se han desarrollado las publicaciones en este tema en las escuelas de negocios, así como el deseo de robustecer la construcción de nuevas perspectivas sobre la RSC que funcionen para la sociedad y no sólo para las empresas (Banerjee, 2008).

La problematización es, como se sabe, un método y un proceso de pensamiento muy ligado al constructivismo social, al análisis genealógico y, por tanto, a la figura de Michel Foucault, que “pone en duda todo aquello que se da por evidente o por bueno, cuestiona lo que está constituido como incuestionable, recela de aquello que es indudable” (Íñiguez, 2011, p. 79). Lo fundamental de este modo de producir conocimiento es que pretende descubrir el proceso mediante el cual algo ha conseguido instalarse como *aprobemático*. Esta problematización nos ha permitido ubicar el estudio de la RSC en un “nuevo marco de comprensión, desplegando una orientación interpretativa diferente, más nueva y más amplia que la existente” (Conde, 2009, p. 50). Ello se ha traducido, como ya hemos señalado, en una mirada que interpreta la RSC producida por las escuelas de negocios y defendida por las empresas transnacionales, tanto en los espacios públicos como en los privados, no como un simulacro lleno de astucias y engaños, sino como un *lugar de veridicción* (Foucault, 1973 y 2007) que nos revela la forma en que el mundo

4 Los modelos elaborados para ordenar las escuelas o líneas de investigación que trabajan el fenómeno de la RSC son numerosos y no difieren en exceso unos de otros -véase, por ejemplo, los propuestos por Gond e Igalens (2008), Garriga y Melé (2004), Broomhill (2007) y Fleming, Roberts y Garsten (2013). Según la clasificación propuesta por el profesor de la Universidad de Adelaida, Ray Broomhill, las corrientes de estudio de la RSC pueden ser ordenadas en las siguientes tres escuelas de pensamiento: la escuela neoliberal, la escuela neokeynesiana y la escuela de economía política radical. Ésta última la conforman las aproximaciones a la RSE que provienen de los *Critical Management Studies*, la sociología crítica, los estudios postcoloniales, la economía política y las relaciones internacionales de orientación crítica; y se caracteriza por pensar la RSC practicada por las empresas y defendida por el *establishment* como un instrumento ideológico al servicio de los intereses del gran capital. Para ello, problematiza las ideas que desde el mundo de la gestión empresarial se presentan como evidentes, como por ejemplo la naturaleza rentable o *win-win* de la RSC. Autores como Subhabrata Bobby Banerjee (2008 y 2010), Leslie Sklair (2003 y 2010), Peter Utting (2005), Robert Reich (2008) o Ronen Shamir (2004, 2007, 2010 y 2011) son algunos de los más reconocidos.

de los negocios produce *la verdad en la que están* en relación con sus responsabilidades⁵.

Con respecto al deseo de aportar materiales que puedan ser eventualmente utilizados para lo que nos parece una tarea pendiente, esto es, construir una RSC relevante para el conjunto de la sociedad y no sólo para las empresas, es una aspiración que ha brotado de manera natural a medida que íbamos conociendo no sólo los abusos empresariales en materia de Derechos Humanos (DD. HH)⁶, sino también la resistencia y denuncias colectivas por parte de organizaciones no gubernamentales, redes y movimientos sociales, tanto del Norte como del Sur Global. Por lo tanto, una de las aspiraciones de esta tesis doctoral es no sólo construir un nuevo conocimiento sobre la RSC sino también hacerlo ofreciendo un modesto *saber para la emancipación* que ayude a construir, en la medida de lo posible, un *nuevo sentido común* sobre la misma (Santos, 2000).

5 O como bellamente lo expresaba Foucault (1973, p. 31):

Se puede decir la verdad siempre que se diga en el espacio de una exterioridad salvaje; pero no se está en la verdad más que obedeciendo a las reglas de una «policía» discursiva que se debe reactivar en cada uno de sus discursos.

6 Como expondremos en este trabajo a través de las iniciativas de contestación desplegadas por organizaciones de la sociedad civil, las actividades empresariales de las ETN en el actual marco de regulación global del capital incluyen la vulneración de los derechos humanos como un punto nodal del mismo. Ejemplos, como veremos, hay cientos, pero creemos que el relativamente reciente accidente de Bangladesh (Rana Plaza) y su posterior acuerdo (*Accord on Fire and Building Safety in Bangladesh*), reflejan perfectamente el hecho de que la violación de los DD. HH es una variable incluida en la ecuación de la competitividad global. Como se sabe, el 24 de abril de 2013 murieron más de mil personas, la mayoría de ellas mujeres, debido a las malas condiciones de seguridad de los edificios en las que confeccionaban la ropa para importantes transnacionales norteamericanas y europeas. La presión internacional, a través de la Campaña Ropa Limpia, logró la firma del *Accord on Fire and Building Safety in Bangladesh* y con él que las empresas firmantes aceptasen un programa vinculante de reformas en la seguridad contra incendios y en los edificios, basado en inspecciones independientes, así como el compromiso de mejorar las fábricas que actualmente son peligrosas. Además, el acuerdo incluía el Convenio número 155 de la OIT sobre el derecho de las personas trabajadoras a rehusar un trabajo peligroso (IndustriALL Global Union, 2013) y el pago de salarios durante las reparaciones oportunas por parte del proveedor contratante. Sin embargo, los límites del acuerdo son evidentes (Teitelbaum, 2013). En primer lugar, la cantidad aportada por las empresas para hacer frente a las reformas es claramente insuficiente y no se contempla la indemnización a los familiares de las víctimas. En segundo lugar, el acuerdo no incluye el principio de solidaridad de las empresas transnacionales con las empresas proveedoras. En tercer lugar, nada dice del aumento de los precios pagados a proveedores ni del aumento de salarios a trabajadores y trabajadoras. En cuarto lugar, las obligaciones que establece el acuerdo son vinculantes para los proveedores, no para las empresas transnacionales. Y, en último lugar, el acuerdo no incorpora a las empresas subcontratadas por las empresas proveedoras locales.

Como hemos podido comprobar a través del análisis de los significados y sentidos que han conformado la RSC desde los años cincuenta hasta hoy, identificarla con la forma en que las ETN y sus organizaciones afines han articulado discursivamente la misma es rendirse al peligro de las historias únicas (Adichie, 2009). Indagar en la construcción discursiva de la RSC nos ha permitido recuperar el carácter contingente de los discursos y detectar la expulsión de determinados significados en las narraciones empresariales, facultándonos para ver el espacio que ofrece para la resistencia y el cambio. Tal y como nos recuerda la profesora Sharon Livesey (2002), en un trabajo en el que aplicaba el pensamiento de Michel Foucault y Ernesto Laclau al estudio del discurso de la empresa ExxonMobil sobre el calentamiento global, el significado nunca es totalmente fijo, éste es constantemente reproducido y reconstituido por las empresas, lo que ofrece ranuras para la resistencia y el cambio de sentido. Este acercamiento nos ha permitido rescatar todas las historias que construyen la RSC e imaginar un nuevo horizonte para ella.

Con esta tesis, por tanto, aspiramos a reforzar esta naciente línea de investigación crítica superando el conocimiento “en gran parte ahistórico, empíricamente débil, teóricamente estrecho, y políticamente *naïve*”, que tradicionalmente se ha venido desarrollando sobre este tema en las escuelas de negocios (Utting y Marques en Domínguez, 2012. p. 16), con la modestia y honradez metodológicas que toda investigación requiere.

Estructura del documento

Para responder a las preguntas planteadas y alcanzar el objetivo trazado, la investigación que nos ocupa se ha organizado en dos partes. Cada una de ellas se inicia con una exposición de la aproximación metodológica desplegada, seguida de la presentación del proceso analítico y sus resultados.

De esta manera, la primera parte comienza con el capítulo I, “Aproximación genealógica”, en el que detallaremos los procedimientos metodológicos llevados a cabo durante los siguientes tres capítulos. Este tipo de análisis exige tomar decisiones de suma importancia que deben ser explicitadas si apostamos, como lo hacemos, por una concepción de la confiabilidad y calidad de la investigación que tienda a favorecer la transparencia en la producción e interpretación de los datos, así como la reflexión metodológica explícita (Gibbs, 2012; Flick, 2014a).

En el capítulo II, “Significados en juego de la RSC en el ámbito académico”, analizaremos el desarrollo conceptual de la RSC producido en las escuelas de negocios anglosajonas, principalmente estadounidenses, las cuales han liderado el estudio de esta materia. Como se verá, la pugna o la disputa ideológica entre la defensa y el rechazo de la responsabilidad social se configura como el elemento organizador de todas las elaboraciones consideradas teóricas. Tanto es así que el consenso que permite la proliferación de las elaboraciones teóricas sobre el tema se asienta en una suposición, respecto de la que existen múltiples aportaciones e investigaciones empíricas, pero que, igualmente, sigue estando en debate sin que exista evidencia empírica definitiva: la rentabilidad de la RSC para las empresas. Como resultado de esta revisión, ofreceremos una tipología de significados y efectos de sentido ideales para cada corte temporal.

En el capítulo III, “Historicidad y efectos de sentido de los significados académicos atribuidos a la RSC”, nos adentraremos en el carácter deíctico de las elaboraciones académicas de la RSE. Para ello, incardinaremos estas significaciones en el contexto político, económico y social de cada una de las fases temporales que hemos construido, con el propósito de reconstruir la *exterioridad constitutiva* de la RSE y acceder a su *sentido* (*el por qué y el para qué*). Como se observará, el modelo hegemónico de regulación económica, la conjunción de fuerzas sociales que interpelan a los gobiernos, en general, y a las empresas, en particular, así como la forma en la que las corporaciones se enfrentan a las

mismas, le otorgan un sentido concreto a las elaboraciones teóricas dominantes en cada período.

En el capítulo IV, “Recontextualización de los significados en el ámbito público”, analizaremos el proceso de institucionalización de la RSE en la arena pública europea y española. Delinearemos los temas sensibles, manifiestos y latentes, en los que los actores, reconocidos como interlocutores válidos, establecen una lucha de poder sobre lo que debe ser la RSE y que, como resultado, construyen su campo de juego discursivo (Aguilar, 1993; Subirats, 1989). Como detallaremos, en la promoción pública europea y española de la RSE no sólo se pondrán en juego los efectos de sentido descritos en el capítulo II, sino que también se producirá un nuevo campo de significaciones (ordoliberal) en aras de impulsar la refundación del capitalismo occidental, señalada en el capítulo III.

La segunda parte de este trabajo, dedicada al análisis sociológico del sistema de discursos de los directivos o responsables de empresas transnacionales españolas, estará compuesta por un primer apartado, titulado “Preludio. Nominación y sentido de la expresión *empresa transnacional*”, y dos capítulos: “Aproximación discursiva” y “Resultados: lo que hacen las empresas cuando hablan de RSC”.

En el “Preludio” reflexionaremos sobre el debate académico y político existente en torno a la definición y terminología que debe usarse para nombrar a las personas jurídicas de derecho privado y con ánimo de lucro, cuya actividad mercantil se apoya en una estrategia de implantación territorial múltiple.

En el capítulo V, “Aproximación discursiva”, detallaremos las reflexiones y decisiones metodológicas que nos han permitido llevar a término el análisis sociológico del discurso sobre los textos seleccionados. Para ello, expondremos cómo la formulación del problema de investigación nos ha llevado a adoptar una determinada perspectiva de investigación, y detallaremos las principales características de la propuesta de Conde (2009): el ASSD.

En el capítulo VI, “Resultados: lo que hacen las empresas cuando hablan de RSC”, presentaremos el análisis de las entrevistas y otros materiales de las empresas transnacionales que hemos seleccionado como muestra cualitativa de la élite empresarial española. Para ello, y extendiendo el capítulo algo más de lo habitual, hemos dividido el mismo en dos epígrafes: 6.1. “Coordenadas, maniobras y efectos del discurso empresarial” y 6.2. “Aculturación y orden del discurso”. En el primero expondremos el modo en que los DIRSE y profesionales de la RSC producen el marco de sentido desde el que hablan y con el que pretenden *llenar* el significante RSC. Como veremos, tanto las coordenadas narrativas como las tácticas discursivas desplegadas generan unas *fronteras* que excluyen los campos de significaciones relacionados con la filantropía y el altruismo, lo que permitirá a las empresas equiparar la caridad con la compensación. En el epígrafe 6.2, “Aculturación y orden del discurso”, observaremos cómo el orden del discurso que terminará de construir el sentido neoliberal de la noción empresarial RSC incluye la aculturación de ciertas críticas sociales y la importación del lenguaje de la innovación, medidas que permitirán al empresariado tratar la RSC como un aprendizaje y poner en marcha lo que parece una nueva re-configuración de la identidad corporativa entre las transnacionales españolas.

Finalmente, y para cerrar esta tesis, concluiremos con las respuestas alcanzadas y las nuevas preguntas planteadas, así como con algunas reflexiones sobre el potencial de la RSC como espacio de debate y contestación social para favorecer una economía más respetuosa con los derechos humanos y medioambientales.

PARTE I

SIGNIFICADOS Y SENTIDOS EMPRESARIALES DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA

No es la pobreza de significados, sino, al contrario, la polisemia, la que desarticula una estructura discursiva. Esto es lo que establece la dimensión sobredeterminada, simbólica de toda formación social. La sociedad no consigue nunca ser idéntica a sí misma, porque todo punto nodal se constituye en el interior de una intertextualidad que lo desborda.

Laclau y Mouffe, 1987

CAPÍTULO I

Aproximación genealógica o sociohistórica

Como señalábamos en la introducción, el análisis genealógico es una estrategia de investigación que fue de uso común entre clásicos de la sociología como Émile Durkheim, Karl Marx y Max Weber. Implicaba un empleo innovador de la historia que huyó de su identificación con una racionalidad abstracta y teleológica, de la continuidad sin fisuras del relato histórico y de la presencia de un sujeto esencializado; lo que supuso, en su momento, un cambio epistemológico y metodológico de gran envergadura. De hecho, el análisis genealógico o sociohistórico de los procesos sociales se convirtió en un pleonasma de la sociología hasta la hegemonía del funcionalismo en Estados Unidos, donde fue absolutamente desplazado y la sociología sufrió un importante proceso de deshistorización. No obstante, el influjo de la “Gran Teoría” y el “empirismo abstracto” -si utilizamos la terminología de Wright Mills (1961)- no fue tan abrumador en Europa gracias a los trabajos del sociólogo Norbert Elias y del filósofo Michel Foucault, así como a las aportaciones académicas de autores como Karl Polanyi, Herbert Marcuse o Erich Fromm⁷ (Álvarez-Uría y Varela, 1997 y 2004; Álvarez-Uría, 2008).

Fue a partir de los años sesenta cuando este estilo de investigación manifestó todas sus potencialidades críticas gracias a las imprescindibles aportaciones de Foucault, Robert Castel y Jacques Donzelot (Álvarez-Uría, 2008). Dichas potencialidades se concentraban en la capacidad de “problematizar y visibilizar las condiciones de posibilidad histórico materiales de los fenómenos bajo estudio”

⁷ Trabajos especialmente importantes fueron *El proceso de la civilización*, de Elias (1939) y la tesis doctoral de Foucault, *La historia de la locura en la época clásica* (1961). En ambos, ese particular uso de la historia permitió a sus autores comprender cómo se gestó la orgullosa autoconciencia occidental de sentirse “civilizado” y el discurso dominante sobre la locura, respectivamente.

(López, Blanco, Scandroglio y Rasskin, 2010, p. 139), con el fin último no sólo de comprender y teorizar el mundo social, sino también de estar en posición de resolver mejor los problemas que éste presentaba (Álvarez-Uría y Varela, 1997; Álvarez-Uría y Varela, 2004; Álvarez-Uría, 2008; Pagés y Rubí, 2011).

Para ello, los autores señalados, tanto clásicos como contemporáneos, se han servido de unos procedimientos que han dado cuerpo a este tipo de análisis -que algunos denominan *método* (Álvarez-Uría, 2008)- y que podrían ser resumidos en los pasos que brevemente se explican a continuación:

1. *Problematización de la práctica social que se quiera comprender.* Supone romper con la evidencia de lo que parece dado y poner en cuestión dicha naturalización, para descubrir cómo se ha producido históricamente. La problematización es, por tanto, una forma de construir el objeto de estudio.
2. *Organización en períodos de la génesis de la práctica a estudiar.* A partir de las lecturas y los datos secundarios se debe construir una narración cronológica que sea capaz de ofrecer un cierto estado de la cuestión, el cual debe dar cuenta de cómo se ha ido desarrollando la práctica social que es objeto de estudio, así como los debates que hay en juego. En esta fase, el análisis sociológico del discurso se presenta como una propuesta analítica que complementa la reconstrucción histórica y que permite acceder a los significados manifiestos y latentes, así como a los usos y efectos prácticos de los discursos que construyen la práctica social en cuestión.
3. *Análisis de la génesis del campo general en el que cobra sentido la práctica social.* Implica imbuirse en los engranajes sociales e históricos que permiten los significados y sentidos de la práctica social a lo largo de su periodización.
4. *Estudio de la transformación del campo y de la práctica.* El estudio del cambio y la transformación requiere de la aproximación a otros “terrenos colindantes” que explican y fundan la práctica social, ya que ésta nunca es

absolutamente autónoma respecto a otros espacios, sino que su autonomía es siempre relativa.

En nuestro caso, hemos realizado una breve aproximación genealógica a la noción empresarial de la *responsabilidad social corporativa*, guiada por las directrices prácticas acabadas de citar. Cada una de ellas ha requerido de una toma de decisiones de considerable importancia metodológica, de ahí que lo que resta de este epígrafe lo dediquemos a aclarar cómo nos hemos enfrentado a las exigencias metodológicas señaladas y cómo las hemos resuelto en la práctica, con la intención de hacer público el *taller* de nuestro pensamiento investigador.

1. Enfoque, procesos y decisiones de investigación

1.1. Enfoque cualitativo

El estudio del *campo de la discursividad* de la RSC producido por el mundo de los negocios se inscribe en la tradición cualitativa de investigación, la cual se sumerge en la comprensión de todo aquello “sobredeterminado y supersaturado simbólica, ideológica e imaginariamente” (Ortí en Castro y Castro, 2001, p. 171). De modo que esta investigación doctoral se emparenta con los supuestos de la sociología *comprensiva* de Max Weber y con el paradigma interpretativo en general, así como con su particular manera de pensar y acercarse a lo social⁸. Un modo que, utilizando la metáfora interpretativa de Alonso (1998), puede ser definido como una *mirada hermenéutica* que dirige el interés de la persona que investiga hacia la captación de los sentidos de la práctica social que se analiza en sus distintos y cambiantes contextos.

8 El paradigma interpretativo se resiste a la naturalización del mundo social como algo dado y enfatiza su carácter construido y, por tanto, simbólico. Esta posición ontológica es la que explica su apuesta por la comprensión subjetiva de lo social y por la figura del investigador como intérprete (Alonso, 1998 y 2013; Corbetta, 2003; Vasilachis de Gialdino, 2009; Beltrán, 2013).

Esta particular manera de *mirar* la realidad social no implica la existencia de un único modo de hacer investigación, ni mucho menos, pero sí la presencia de elementos comunes entre los diferentes principios, métodos y estrategias que la conforman⁹. Estos elementos están directamente relacionados con la especificidad de la sociología como ciencia social y, por lo tanto, con su vocación de “hacer inteligible lo social (mediante su capacidad heurística) o, visto de otra manera, de dar cuenta de la historicidad de lo real” (Valencia, 2009, p. 195).

En primer lugar, la investigación cualitativa está fundada en una posición filosófica que es ampliamente interpretativa en el sentido de que se interesa por las formas en las que el mundo social es interpretado, comprendido, experimentado y producido. En segundo lugar, se basa en métodos de generación de datos flexibles y sensibles al contexto social en el que se producen y cambian. Y, en tercer lugar, es una práctica sostenida por métodos de análisis y explicación que abarcan la comprensión de la complejidad, el detalle y el contexto (Mason en Vasilachis de Gialdino, 2009).

Así pues, la aproximación genealógica no es sólo una estrategia de investigación, sino también una condición ontológica y epistemológica de la aproximación sociológica a la comprensión de la realidad social, ya que uno de los principios comunes a todas las tradiciones sociológicas existentes es la capacidad de esta disciplina de dar cuenta del proceso y los mecanismos que permiten la naturalización de la vida social (Alonso, 1998 y 2013; Corbetta, 2003; Valencia, 2009; Beltrán, 2013).

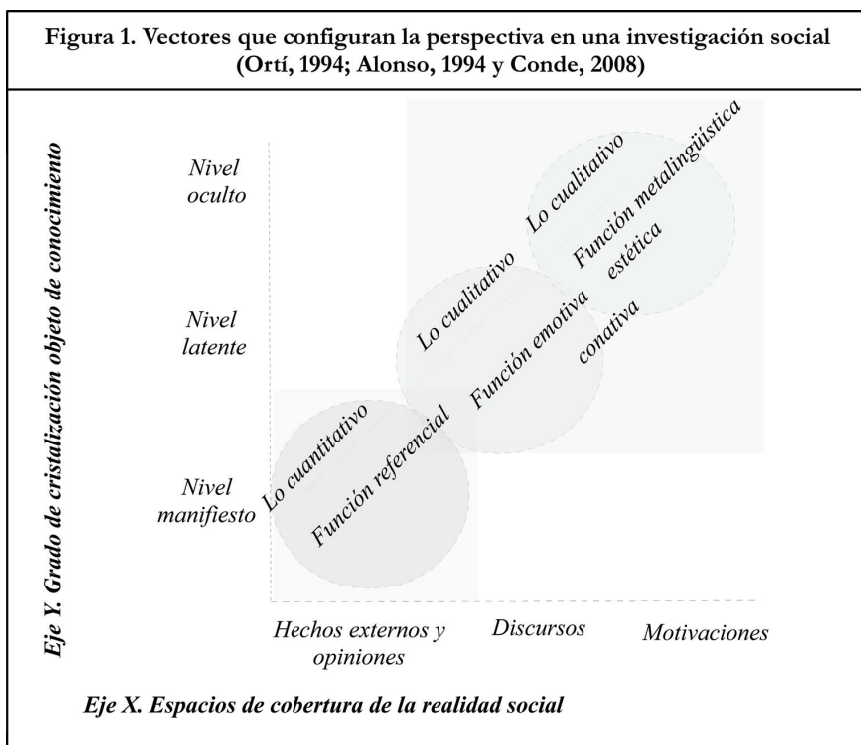
⁹ Si concebimos la sociología como lo hacemos, esto es, como un *oficio* cuya principal destreza es ejercitar una mirada cargada de *imaginación* sobre la realidad social, siempre histórica y, por lo tanto, contingente, es evidente que la pluralidad de estrategias de investigación nos parece una de las bondades de esta apasionante disciplina.

En relación con su carácter de estrategia de investigación -que nos permite conocer la singularidad y transformación de la construcción discursiva de la RSC en el ámbito académico y en el público- debemos especificar que su elección estuvo principalmente motivada por la naturaleza de nuestro objeto de estudio.

Como es sabido, a día de hoy conviven posiciones que defienden que la naturaleza del objeto a estudiar determina el paradigma desde el que diseñar una investigación social junto con otras que lo niegan¹⁰.

En este trabajo, a pesar de no adoptar una posición dogmática sobre esta cuestión, el nivel latente y oculto de los significados y sentidos atribuidos a la RSC, así como el nivel discursivo de realidad al que hacen referencia (tanto en las escuelas de negocios y los espacios de promoción como en los discursos de los DIRSE) fueron los vectores que nos situaron en el mapa del paradigma cualitativo. Por lo tanto, seguimos la aproximación *demarcacionista* que tanto Ortí (1994) como Alonso (1994) -y el propio Conde (2008)- ofrecen para construir los ejes sobre los que debe articularse la decisión sobre la elección de la perspectiva de investigación, y que se representan en la Figura 1.

10 La relación entre la pregunta de investigación, el paradigma y el método ha sido ampliamente debatida en las Ciencias Sociales sin que hayan ofrecido una posición unánime. Según Fernando Conde (1994), los argumentos que desde las Ciencias Sociales se han defendido para establecer qué perspectiva (cualitativa y/o cuantitativa) utilizar en el proceso de investigación social han sido de tres tipos: demarcacionista, paradigmático e instrumental. El primero, el argumento *demarcacionista* se centra en la idea de que la perspectiva a desarrollar será dada por el nivel de la realidad en la que se sitúe el fenómeno a estudiar. El argumento *paradigmático*, en cambio, centra la elección de una perspectiva u otra en función de los paradigmas que subyacen en cada una de ellas [positivista/neopositivistas (cuantitativo) *versus* interpretativo (cualitativo)]. Y, por último, el argumento *instrumental* concibe lo cualitativo como un paso previo a la única forma de acceder científicamente a la realidad social: la cuantitativa.



En la figura vemos como el nivel de la realidad social compuesto por los hechos sociales, en el sentido durkheimiano, incluye aspectos manifiestos (hechos externos, acontecimientos y opiniones), susceptibles de ser tratados como datos, y opera en el momento y función referencial de la comunicación. En éste la cuantificación tiene su razón y lugar metodológico principal, como representa la zona coloreada de gris en el cuadrado sombreado inferior. En cambio, los niveles de la realidad social conformados por los discursos y las motivaciones incluyen significados, intencionalidades, sentidos y subjetividades latentes y ocultas, los cuales habitan en las funciones más connotativas y retóricas del lenguaje¹¹. En

11 Roman Jakobson publica en 1960 su artículo *Lingüística y poética*, en el cual desarrolla su modelo de comunicación. Éste, basado en los postulados funcionalistas, concibe la comunicación como un proceso determinado por las intenciones del emisor, el cual puede orientar su mensaje hacia cualquiera de los elementos del proceso (hablante, oyente, medio o canal, código, situación y mensaje), creando así lo que Jakobson denomina las distintas funciones del lenguaje. Estas funciones están presentes en toda relación de comunicación pero la jerarquía entre ellas depende de cada caso (Cabrera y Pelayo, 2002; Conde, 2008). En todo intercambio comunicativo están presentes las seis

ellas, las prácticas cualitativas son especialmente productivas, ya que trabajan en y desde las funciones del lenguaje cuyos códigos son “polisémicos (un significante puede remitir a varios significados) y connotativos (conlleva valores subjetivos atribuidos al significante), y en los cuales las representaciones sociales y metáforas constituyen el material que el investigador analiza e interpreta, no para cuantificarlo sino para encontrar el sentido oculto que contienen (hermenéutica)” (Pérez Andrés, 2000, p. 321). En suma, tanto el análisis sociohistórico -y sus procedimientos de análisis discursivo- como el propio análisis sociológico del sistema de discursos realizado en la segunda parte de esta tesis, se configuran e inscriben en el espacio de lo cualitativo, representado en la Figura 1 que corresponde con las funciones conativa, emotiva y metalingüística del lenguaje.

Este espacio de lo cualitativo no sólo se presenta como el lugar desde el que diseñar estrategias de investigación interesadas en la dimensión significativa y motivacional de los fenómenos sociales, sino también como un método que posee sus propias exigencias relacionadas con el rigor metodológico (Cardenal, 2006). Exigencias que tienen que hacer frente a dificultades ineludibles -como la importancia del contexto en las investigación cualitativa o la impronta del investigador como intérprete situado histórica y culturalmente- y para las que los criterios tradicionales de fiabilidad, validez y objetividad se vuelven inoperantes¹².

funciones simultáneamente, aunque en cada caso hay distintas formas de jerarquía entre ellas. Son las siguientes: *Función referencial*, representativa o informativa: se da cuando un mensaje privilegia la comunicación de realidades físicas o culturales; *Función conativa o apelativa*: se produce cuando el mensaje opera sobre el del destinatario, es decir, apela a él, implícita o explícitamente (le persuade, le intimida, le moviliza, le paraliza, etc.); *Función emotiva o expresiva*: se centra en la actitud (emociones, deseos, expectativas y temores) del emisor al ejecutar un acto lingüístico; *Función estética o poética*: se da cuando el mensaje llama la atención sobre su propia estructuración, ya sea mediante su forma o a través de sus contenidos; *Función fática o de contacto*: se presenta cuando el mensaje se orienta hacia la verificación del funcionamiento de los canales físicos y psicológicos de la comunicación; y *Función metalingüística*: se centra en el propio código de la lengua, es decir, comprueba si emisor y destinatario comparten el mismo código y permite ver, por ejemplo, cómo se expresa un código en un grupo social.

12 A pesar de existir cierto consenso sobre la necesidad de nuevos criterios que sirvan para valorar confiabilidad y la calidad de las investigaciones cualitativas (Valles, 1997; Flick, 2014a; Kvale, 2011), en la actualidad conviven distintas posturas sobre el uso de estos criterios. La profesora Sandín (2000) las divide en cuatro: a) Apuesta por la aplicación de criterios convencionales; b) Apuesta por la aplicación de criterios paralelos o cuasi-fundacionales; c) Apuesta por la aplicación de criterios

Por un lado, la fiabilidad entendida como la estabilidad de los datos y los resultados en repetidas recolecciones es inútil para la investigación cualitativa. Si en una investigación cualitativa nos encontráramos con una narración repetida estaríamos más ante un signo de “versión construida” que de fiabilidad y, en cualquier caso, nos interesaría más el significado de ésta que enmendar un supuesto criterio de calidad. Por otro lado, y en relación con la validez, ésta sólo tiene sentido en investigaciones cuya búsqueda de la verdad se centra en el aislamiento de las variables independientes del influjo de otras variables contextuales, y no en aquellas que recuperan el contexto y la historia como elementos fundantes de fenómenos y actores que no son reducibles a variables ni a procedimientos estandarizados de análisis. Por último, la objetividad cuantitativa, ésa que se valora por la consecución de iguales resultados por investigadores distintos, no funciona para un conjunto de teorías y estrategias que pretenden comprender los aspectos más subjetivos de la realidad social mediante la interpretación de un sujeto socialmente producido.

Por ello, es interesante rescatar algunos de los esfuerzos teóricos encaminados a ofrecer normas propias que se adecuen a los postulados esenciales de la investigación cualitativa y aseguren el rigor metodológico. Entre las de mayor difusión académica se encuentran las propuestas de Guba y Lincoln (1985) y Miles y Huberman (1994)¹³, que se recogen en la Tabla 1, aunque no han dejado de ser criticadas por basarse en los mismos principios positivistas que los criterios tradicionales de calidad (Sandín, 2000; Flick, 2014a)¹⁴.

propios; y d) Apuesta por el establecimiento de nuevos criterios para un mundo pos-moderno. Como vemos, entre ellas se encuentra la postura que sigue apostando por seguir utilizando los criterios tradicionales, por ello hemos dicho que existe “cierto” consenso, a pesar de que nuestra postura los considera inoperantes, tal y como explicaremos a continuación en el texto.

13 Su trabajo se basa en el de Guba y Lincoln (1985).

14 De hecho, en trabajos más recientes Guba y Lincoln reconocen esta crítica y proponen cinco nuevos criterios de autenticidad que “emanan directamente de los supuestos constructivistas y que, según los autores, podrían haber sido sugeridos por una persona que nunca hubiera oído hablar del positivismo o de sus afirmaciones de rigor (Guba y Lincoln, 1990; Lincoln, 1995)” (Sandín, 2000, p. 230). Estos son: 1) equidad o justicia (*fairness*), es decir, presentación de todos los puntos de vistas en la evaluación metodológica 2) autenticidad ontológica o el grado en el que las construcciones y la

Tabla 1. Criterios de calidad alternativos según la propuesta de Guba y Lincoln (1985) y Miles y Huberman (1994)				
Criterios tradicionales	Criterios alternativos Guba y Lincoln	Criterios alternativos Miles y Huberman	Cualidad científica que evalúan	Estrategias para alcanzar los criterios alternativos de calidad
Validez interna	Credibilidad	Autenticidad	Valor de “verdad” de la investigación en el proceso y en los resultados	Triangulación de datos y métodos, acopio de documentación escrita y visual propia del contexto, discusiones con colegas o la revisión de los datos con las personas estudiadas
Validez externa	Transferibilidad	«Fittingness»	Aplicabilidad o generalización de los resultados	Procedimientos de muestreo cualitativo
Fiabilidad	Dependencia	«Auditability»	Consistencia de los datos	Transparencia y diálogo con otros en el proceso de investigación
Objetividad	Confirmabilidad	Confirmabilidad	Problema de la neutralidad	

Nuestro punto de vista reconoce las limitaciones que la matriz positivista impone a las propuestas de Guba y Lincoln (1985) y Miles y Huberman (1994), sin embargo también rescata lo que consideramos su principal bondad y es que nos ofrece la configuración discursiva del debate sobre la calidad científica de la investigación cualitativa. Con ella en las manos, consideramos que cualquier investigación de esta naturaleza debe garantizar, como mínimo, la veracidad y plausibilidad del proceso y sus resultados; la aplicabilidad del proceso de análisis e interpretación, así como sus resultados, a contextos u objetos de estudio similares;

conciencia de los sujetos estudiados son mejoradas, maduras, y reelaboradas en el proceso de evaluación; 3) autenticidad educativa, esto es, ir más allá de las propias elaboraciones y contrastarlas con otras para saber cómo sistemas de valores alternativos proponen soluciones diversas; 4) autenticidad catalítica: el grado en que una acción es estimulada y facilitada por los procesos de evaluación; 5) la autenticidad táctica, que implica el empoderamiento de los participantes para la acción (Sandín, 2000).

y la objetividad, aunque entendida más como distanciamiento que como neutralidad¹⁵.

En nuestro caso, hemos intentado garantizar dichos criterios de calidad, tanto en la aproximación genealógica que se presenta como en la discursiva, mediante la transparencia, la descripción detallada o *densa* de los procesos analíticos que han permitido nuestras interpretaciones, la triangulación de datos y el debate con los directores de este trabajo de investigación.

1.2. Problematicación de la noción empresarial RSC

Las decisiones relacionadas tanto con la construcción del objeto de estudio como con su encuadre sociológico han estado basadas en el conocimiento adquirido durante nuestra participación, desde 2005 hasta 2010, en tres investigaciones multidisciplinares sobre la responsabilidad social empresarial.

Cada una de estas investigaciones nos permitió aprehender la complejidad del fenómeno de la RSC y contemplar la necesidad de un *giro genealógico-discursivo* en su estudio, centrado concretamente en la problematicación de la noción empresarial de la RSC. De ahí que consideremos imprescindible para comprender tanto la novedad como la necesidad de nuestra investigación, presentar una síntesis del enfoque, los objetivos y los resultados de cada una de ellas, tal y como procederemos a hacer a continuación.

15 El profesor Boaventura de Sousa Santos (2000) establece una esclarecedora distinción entre objetividad y neutralidad, la cual se ha erigido como una equivalencia necesaria en el aseguramiento de la cientificidad de las ciencias sociales (tal y como se observa en las propuestas representadas en la Tabla 1). Sousa expone como si bien la primera resulta de la aplicación rigurosa y honesta de los métodos, la cual permite realizar análisis que no sean la “reproducción anticipada de las preferencias ideológicas de aquellos que lo llevan a cabo” (p. 33); la segunda, entendida como renuncia a un posicionamiento ético y político concreto, no se deriva de ella. De hecho, argumenta en clara sintonía con el pensamiento de Nobert Elias (en Álvarez-Uría, 2008), que es absolutamente posible y deseable conciliar el “distanciamiento” con el “compromiso” en la producción de conocimiento científico, observación que compartimos.

La primera investigación que nos permitió estudiar la responsabilidad social de las empresas transnacionales (ETN) fue la desarrollada bajo el proyecto *Social Regulation of European Transnational Companies* (ESTER), adscrito al VI Programa Marco para la Investigación y el Desarrollo de la Comisión Europea (2003-2007)¹⁶. En él participamos juristas, economistas y sociólogos de siete países europeos (Alemania, Bélgica, España, Francia, Gran Bretaña, Holanda e Italia) y trabajamos con el fin de discernir las similitudes y diferencias en el desarrollo de la responsabilidad social de veintiocho grandes empresas transnacionales europeas con sede en los países ya citados. Para profundizar sobre cómo la RSC cobraba vida en cada uno de los países no sólo nos encargamos de entrevistar y analizar lo dicho y escrito por cuatro destacadas empresas con sede en cada Estado, sino que también estudiamos a grupos de interés con los que las empresas se relacionaban o con aquellos que, a pesar de no mantener relaciones formales con las empresas, habían iniciado actuaciones cuyo objetivo era la contestación de algún aspecto de las políticas que estas empresas implementaban¹⁷.

En el caso de España, estudiamos en profundidad a cuatro importantes grupos empresariales españoles, líderes en el desarrollo de iniciativas socialmente responsables (Ferroviario, Repsol-YPF, Santander y Telefónica), y a representantes de diversos *stakeholders* (grupos de interés o partes interesadas). Además, y para acceder al conocimiento experto que nos permitiese ampliar la mirada y triangular nuestros hallazgos, entrevistamos a ocho especialistas en la materia. En suma, realizamos cincuenta y seis entrevistas semiestructuradas¹⁸.

16 La profesora doctora Isabelle Daugareilh, de la Universidad Montesquieu-Bordeaux IV, asumió la coordinación europea. En España, ésta fue compartida por el catedrático Joaquín Aparicio (responsable del equipo de la Universidad de Castilla-La Mancha) y la Profesora Titular Margarita Barañano (responsable del equipo de la Universidad Complutense de Madrid).

17 A medida que avanzábamos en la investigación descubrimos que la RSC no sólo genera relaciones de cooperación sino también de conflicto con determinados colectivos. Principalmente, estamos hablando de actores colectivos como secciones sindicales, organizaciones de consumidores, ONG, inversores y accionistas, fondos e índices de inversión, agencias de calificación, etc.

18 La profesora Mar Maira Vidal, compañera de investigación en este proyecto, presenta en el Anexo I de su tesis (*La dimensión internacional de la responsabilidad social empresarial: un campo de negociaciones y luchas entre distintas instituciones y actores*, 2012) el listado de las entrevistas realizadas.

En esta investigación logramos evidenciar que la mayoría de las empresas europeas no concebían la responsabilidad social como una nueva forma de hacer negocios, sino como una novedosa herramienta que les permitía ordenar, gestionar y comunicar mejor acciones responsables que desde el pasado venían realizando. Digamos, como lo hace la profesora Barañano (2009 y 2013), que la RSE era para estas empresas un instrumento que les permitía pasar de una responsabilidad social latente a otra manifiesta. Esta nueva gestión de la responsabilidad era considerada, según las corporaciones estudiadas, la respuesta natural a los nuevos problemas de imagen y reputación que la globalización imponía a las empresas (Barañano, 2009, 2010 y 2013; Baylos, 2005 y 2011; Aparicio y Valdés, 2011).

No obstante, y a pesar de los consensos, las diferencias entre los países eran palpables. Por ejemplo, tanto las empresas como los Estados del sur de Europa abrazaron la retórica y las prácticas socialmente responsables más tardíamente que los del norte y centro de la zona; además, los primeros se interesaron más por la dimensión social de la RSE que los segundos, que se inclinaron hacia lo medioambiental (por ejemplo, Bélgica y Holanda) y lo económico (Reino Unido)¹⁹. Por otra parte, tampoco existía una definición compartida de la RSE: no sólo se presentaba como un concepto elástico que aglutinaba prácticas de índole económica, sociolaboral y medioambiental, sino también como un término vago y polisémico.

Entre las empresas sometidas a estudio encontramos dos importantes concepciones organizadoras de las narraciones y las prácticas socialmente responsables. Algunas empresas definían la RSC como el cumplimiento de la ley

¹⁹ Las causas de las peculiaridades señaladas han sido analizadas en diferentes trabajos. De forma breve podemos señalar que la demora de los países del sur de Europa se ha relacionado con: las características del tejido empresarial, protagonizado por pequeñas y medianas empresas; la tardía internacionalización económica; la falta de formación e insuficiente interés de las administraciones públicas y de las propias empresas; y el propio modelo de Estado de Bienestar (Aragón y Rocha, 2004, 2005 y 2009; Lozano, 2005; García Perdigüero, 2005; Fundación Alternativas, 2006; Barañano, 2009 y 2010).

y la puesta en práctica de las clásicas iniciativas filantrópicas. Otras la concebían como un plus normativo y, por tanto, se referían a ella como al conjunto de iniciativas voluntarias que superaban lo establecido por la ley en los ámbitos ya citados (económicos, sociolaboral y medioambiental). En la primera concepción, los *stakeholders* eran meros beneficiarios de las decisiones empresariales. En la segunda, podíamos encontrar dos posiciones respecto al papel otorgado a los mismos: aquella que tendía a la unilateralidad en el diseño, implementación y evaluación de las actuaciones de RSC y aquella otra más orientada a la corrección y participación empresas-*stakeholders*.

En realidad, y realizando un nuevo análisis sobre estos hallazgos, ambas concepciones empresariales se producían sobre un necesario *desplazamiento de sentido* de la noción *responsabilidad*. Se pasaba de entender la responsabilidad como la obligación de reparar un daño o cumplir una pena por él a la obligación de ocuparse de ciertos deberes, asumir ciertas cargas o mantener determinados compromisos (Ricoeur, 1997).

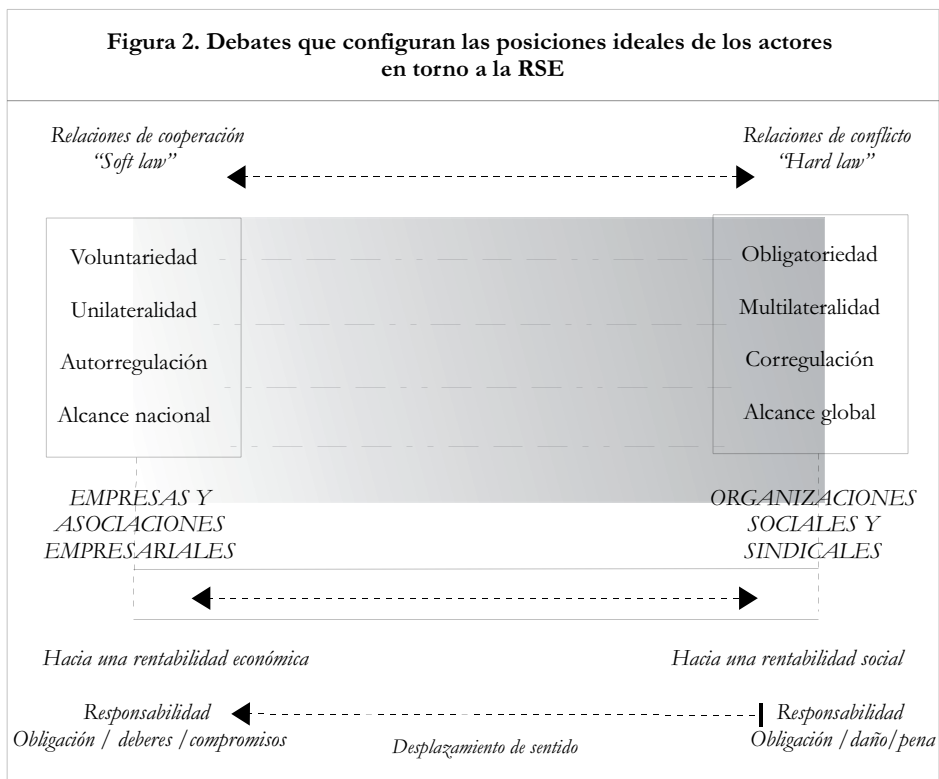
Del lado de los *stakeholders*, nos encontramos con una tercera concepción que concebía la RSC como el conjunto de prácticas diseñadas, ejecutadas y evaluadas conjuntamente con los grupos de interés. Dentro de este marco, los *stakeholders* mantenían dos posiciones distintas: la que apostaba por conjugar la naturaleza voluntaria de la RSE junto a la regulación del control de las prácticas socialmente responsables y la que defendía su naturaleza obligatoria.

Como pudimos comprobar, y se ha publicado en diferentes trabajos, las posiciones que configuran estas tres grandes concepciones sobre la RSE se articulaban sobre cuatro grandes dilemas²⁰:

20 Véase el Volumen 27 del Cuaderno de Relaciones Laborales para 2009, titulado *La responsabilidad social empresarial en Europa y las corporaciones transnacionales*, donde cinco de los seis trabajos compilados son fruto de la investigación ESTER y amplían lo aquí señalado.

- 1) ¿voluntariedad/obligatoriedad de la RSE?
- 2) ¿unilateralidad/multilateralidad en el diseño e implantación de la RSE?
- 3) ¿autorregulación/corregulación en el control de las prácticas de RSE?
- 4) ¿alcance local/global de las políticas e instrumentos²¹ (principalmente de los códigos de conducta)?

Los debates y posiciones ideales señalados podrían ser representados gráficamente como se muestra en la Figura 2.



²¹ Entendemos por instrumentos de RSE dos tipos de mecanismos: aquellos elaborados por instancias nacionales y supranacionales para orientar el comportamiento de las organizaciones empresariales, y aquellos escogidos por las empresas para implementar y comunicar las políticas socialmente responsables. Dentro de los primeros nos encontraríamos con mecanismos como el Pacto Mundial o Las Normas (ambos explicados en el capítulo III) y, entre los segundos, con los códigos de conducta o los informes de RSC. Los instrumentos se diferencian de los estándares de gestión y/o certificación, como la ISO 14001, los cuales son un conjunto de principios, aplicables a una amplia gama de sectores y regiones geográficas, establecidos por un tercero ante el cual la empresa debe conseguir un determinado nivel de resultado prescrito (Bendell y Valor, 2006).

La segunda investigación que nos permitió seguir profundizando sobre el fenómeno de la RSE en España fue un encargo de la Fundación Sindical de Estudios de Comisiones Obreras que llevaba por título *La Responsabilidad Social Empresarial en las empresas transnacionales españolas con sede central en la Comunidad de Madrid*. Dicha investigación, dirigida por los catedráticos Antonio Baylos y Joaquín Aparicio²², estaba interesada en la forma en la que las empresas transnacionales españolas pensaban y practicaban la RSE. En síntesis, queríamos saber si lo descubierto a través del análisis de casos de las empresas seleccionadas en la investigación europea se reflejaba en el tejido empresarial madrileño de similares características. Para ello, se escogieron diecisiete grupos empresariales españoles que cumpliesen con los requisitos que se exponen a continuación. En primer lugar, eran compañías transnacionales con importante presencia a nivel internacional, tanto en países desarrollados como en países en vías de desarrollo, y cuya sede central estaba emplazada en la Comunidad de Madrid. En segundo lugar, pertenecían a los sectores productivos con mayor peso en el contexto empresarial español y madrileño. Y en tercer y último lugar, eran grupos empresariales con un importante nivel de desarrollo de políticas o instrumentos de RSE. Finalmente, pudimos contar con la colaboración de doce empresas transnacionales, en las que entrevistamos tanto a directivos como a responsables de la RSE²³.

En la línea de lo descubierto en la investigación europea, las transnacionales con sede en la Comunidad de Madrid concebían la RSE como una respuesta empresarial natural ante las nuevas exigencias sociales y económicas globales. Por

²² Ambos Catedráticos de Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social en la Universidad de Castilla-La Mancha.

²³ Las corporaciones estudiadas se pueden clasificar según la pertenencia sectorial de sus principales actividades empresariales sin que esto suponga problema alguno para el compromiso de anonimato al que se llegó con las empresas y los informantes. Teniendo en cuenta este criterio, tenemos la siguiente muestra: una compañía del sector textil, dos del sector de la alimentación, tres del sector de la construcción, una del sector de tecnologías de la información, una del sector de telecomunicaciones, una del sector petroquímico, dos del sector eléctrico y una del sector asegurador.

un lado, achacaban el aumento de las expectativas y exigencias sociales referidas a las empresas al incremento sin precedentes de la información sobre su comportamiento²⁴. Por otro, atribuían no sólo la necesidad de diferenciar sino también de imitar lo que otras empresas hacen, incluso en materia de responsabilidad social, a la competitividad empresarial creciente. Sin embargo, frente a lo constatado en la investigación europea, las empresas habían deslizado sus narraciones sobre la RSE hacia el marco del plus normativo, haciendo casi desaparecer aquella definición que la identificaba con el cumplimiento de la ley y la suma de acciones filantrópicas. En consecuencia, la RSE era percibida por las empresas de la Comunidad de Madrid analizadas como una estrategia empresarial adaptativa, voluntaria, rentable para los negocios, pero también para las sociedades. La RSC, según dicha concepción, suponía ir más allá de lo que la ley obligaba, y se implementaba mediante la relación con los grupos de interés, la elaboración de instrumentos concretos y la implementación de sistemas de gestión. Las empresas defendían que la voluntariedad de la RSE implicaba la unilateralidad de las empresas en el diseño, puesta en marcha y evaluación de las políticas y acciones socialmente responsables.

Por último, la tercera investigación, *La Responsabilidad Social de las Empresas en España: conceptos, actores e instrumentos*, fue subvencionada por el extinto Ministerio de Educación y Ciencia (SEJ 2007-67454/JURI), desde 2007 hasta 2010. Dicho proyecto pretendía ampliar el foco de análisis, es decir, ir también más allá del marco de la empresa y emprender el estudio en España del espacio de negociaciones y conflictos que las partes involucradas dibujaban en torno a conceptos, actores e instrumentos. Para ello, se llevaron a cabo veintiuna entrevistas semiestructuradas y dos grupos de discusión. La investigación reveló que las coordenadas de los conflictos y negociaciones entre los actores seguían

24 Ejemplo de esta presión social cada vez mayor sobre las empresas es que en el momento de la investigación, siete de las doce empresas seleccionadas estaban siendo objeto de campañas públicas lideradas por organizaciones de la sociedad civil en las que se denunciaban las malas prácticas de dichas empresas.

girando alrededor de los debates anteriormente presentados. Ahora bien, también desveló que las estrategias de contestación en España se habían robustecido, y que la RSE comenzaba a formar parte y a enriquecer lo que, siguiendo a Charles Tilly, podríamos llamar el repertorio de acción colectiva de los actores sociales y sindicales más críticos. Ahora, en España, este tipo de organizaciones comenzaba a llevar a cabo estrategias de deslegitimación del modelo de RSE defendido por las ETN, evidenciando su ineficacia para prevenir y/o gestionar las malas prácticas empresariales. Desvelando, en definitiva, la distancia entre lo que las empresas dicen y hacen, o entre lo que en otro lugar hemos denominado la *RSE teórica* y la *RSE práctica* (Maira y Gil, 2011).

Así, por ejemplo, y como detallamos en Maira y Gil (2011), nos encontrábamos con que la ONG SETEM compraba en 2001 el número mínimo necesario de acciones del Grupo Inditex para denunciar las deplorables condiciones laborales en las empresas proveedoras, dentro de la campaña internacional *Ropa Limpia*, inaugurando el activismo accionarial en nuestro país (Peinado, 2008). Conseguía, gracias también a su campaña *Exige responsabilidad al BBVA y al Santander* en 2008, que el Banco Santander Central Hispano no siguiese financiando la construcción de dos presas hidroeléctricas dentro del proyecto Complejo Río Madeira, intervención que perjudicaba tanto a las comunidades locales como al futuro de la Amazonia. O veíamos cómo Intermón Oxfam lanzaba en 2004 una campaña en la que exigía a Repsol-YPF que respetara los derechos indígenas reconocidos por la comunidad internacional como parte de su política de RSE, logrando que dicha compañía iniciase en 2007 la elaboración de su Política de Pueblos Indígenas²⁵. E incluso, observamos cómo Comisiones Obreras comenzaba a utilizar la RSE como una nueva vía para la acción sindical con iniciativas como la elaboración por parte de la Federación de Servicios Financieros y Administrativos de una

25 Esta campaña de IO combinó el activismo accionarial con la publicación de informes como los que siguen: *Repsol-YPF en Bolivia: una isla de prosperidad en medio de la pobreza* (2004); *La industria extractiva: pozos negros para los Pueblos Indígenas* (2007a); *Repsol-YPF en el Chaco boliviano: El pueblo guaraní en el proceso de defensa de sus derechos* (2007b) y *Pueblos sin derechos. La responsabilidad de Repsol-YPF en la Amazonia peruana* (2007c).

“Contra-memoria”, en respuesta a las memorias de RSE publicadas por el Grupo Santander, o la implementación de auditorías sindicales de los códigos de conducta empresariales de Inditex, Mango e Induyco en países terceros por parte de FITEQA²⁶.

Más aún, en los últimos diez años aproximadamente, los informes activistas y académicos publicados sobre el estado de salud de las políticas de responsabilidad social de las ETN españolas comenzaron a revelar, por un lado, unas prácticas socialmente responsables llenas de ambigüedades, carencias e incumplimientos y, por otro, actividades comerciales y productivas que contradecían continuamente lo que la RSC sostenía. Por ejemplo, para el primer tipo de críticas, aparecían publicaciones que evidenciaban la desobediencia sistemática de los principios y normas que sujetaban los códigos de conducta, la inexistente verificación de su cumplimiento por empresas auditoras u organizaciones sociales y sindicales, la escasa y precaria información sobre la implementación y verificación de las políticas de RSE, o el alcance nacional de los instrumentos y políticas frente al publicitado radio global de la responsabilidad social (Maira y Gil, 2011; Maira, 2012)²⁷. Y, para el segundo tipo de críticas, surgieron los trabajos que visibilizaban los impactos y conflictos generados por las ETN a pesar de sus políticas socialmente responsables²⁸.

26 FITEQA es la Federación de Industrias Textil, Piel, Químicas y Afines de Comisiones Obreras.

27 Para indagar sobre la distancia entre lo que las empresas dicen y lo que hacen se recomienda la tesis de la profesora Maira Vidal (2012), citada en las referencias bibliográficas.

28 Para el caso de ETN españolas se pueden consultar los siguientes trabajos: Verger (2003); OBRSC (2007b); Pulido y Ramiro (2007); Ramiro y Pulido (2007); Kucharz (2007); García Borreguero (2007); Carrión y Verger (2007); Álvarez Feáns (2007); Hernández Zubizarreta (2009); Pulido y Ramiro (2009); Maira y Gil (2011); Maira (2012); Carrión y Sales (2013); Hernández Zubizarreta, de la Fuente, de Vicente y Irurzun (2013); González y Garay (2014). Muchos de los investigadores aquí citados pertenecen o colaboran con las siguientes organizaciones sociales: Instituto de Estudios sobre Desarrollo y Cooperación Internacional de la Universidad del País Vasco (HEGOA), Observatorio de Multinacionales en América Latina (OMAL), Observatorio de la deuda en la globalización (ODG), Observatorio de la Responsabilidad Social Corporativa (OBRSC) y Paz con Dignidad. Para un ejemplo concreto del tipo de críticas y fiscalizaciones que este tipo de estudios hace sobre el comportamiento de las ETN véase la Tabla. *Impacto y conflictos generados por algunas de las principales multinacionales españolas en América Latina*, incluida en el Anexo I.

Por otra parte, y en relación con las empresas transnacionales, advertimos que en 2010 la mayoría de las grandes transnacionales españolas:

- habían adoptado una misión y unos valores socialmente responsables en su estrategia de negocio;
- habían establecido canales formales de diálogo con sus grupos de interés;
- habían elaborado códigos de conducta internacionales y políticas corporativas de diversa naturaleza, aprobadas por el Consejo de Administración²⁹;
- habían asumido diferentes estándares, normalmente *multistakeholder*, que requieren complicados sistemas de gestión y estructuras organizativas para su control (departamentos, áreas y /o comités)³⁰;
- habían publicado informes de RSE, o sostenibilidad, siguiendo en la mayoría de las ocasiones las exigencias del estándar GRI³¹ y normalmente certificados por auditoras independientes.

A la vista de lo expuesto a través de las investigaciones descritas, la RSE se nos mostró como un espacio de lucha y negociaciones en el campo de la economía

29 Este tipo de códigos suelen ser llamados códigos éticos o de conducta. En cualquier caso, “son el mismo tipo de documento, una declaración ética de principios y compromisos realizada por la empresa unilateralmente y que preside, en teoría, la gestión de la empresa a nivel global” (Maira y Gil, 2011, p. 116).

30 Tomemos como ejemplo el certificado SA8000, ofrecido por la ONG estadounidense SAI (*Social Accountability International*), que acredita que las empresas cumplen con lo establecido en la *Declaración Universal de Derechos Humanos* y en la *Declaración relativa a los principios y derechos fundamentales en el trabajo*. Para ello avala a empresas, sindicatos y organizaciones sociales para que realicen auditorías según sus indicaciones (Maira, 2012). Para una revisión crítica de este estándar de gestión se recomiendan los trabajos de Wik (2006) y Bendell y Valor (2006), incluidos en las referencias bibliográficas.

31 El *Global Reporting Initiative* (GRI) es una organización creada en 1997, entre la Coalición de Economías Responsables del Medio Ambiente (CERES) y el Programa de Medio Ambiente de las Naciones Unidas (PNUMA), que ha desarrollado la *Guía para la elaboración de un informe de sostenibilidad*, con el propósito de mejorar la calidad, rigor y utilidad de los reportes de sustentabilidad de las empresas y hacerlos equivalentes, en calidad e importancia, a los reportes financieros. Esta guía se ha convertido en el modelo a seguir por la mayoría de empresas que poseen informes de RSC o memorias de sostenibilidad en la que incluyen su “sostenibilidad social”. Para conocer en detalle el proceso de formación y desarrollo de GRI, así como sus diferencias con otros estándares como la ISO 26000 de responsabilidad social, se recomienda el trabajo de la profesora Albareda (2009).

política global. Sin embargo, interpretar la RSC defendida y practicada por las empresas como un forma de amortiguación *simulada* ante el hostigamiento que sufrían nos parecía una explicación que no lograba comprender el núcleo central de la cuestión a examen, ya que implicaba asumir que o bien la élite empresarial no era un actor político o bien que, aunque lo fuese, carecía de iniciativa política (Dossi y Lissin, 2011; Cárdenas, 2014).

Por ello, en esta tesis doctoral nos inclinamos a concebir la RSC de un modo más amplio, tal y como propone el profesor Ronen Shamir (2007), “como una fuerza constitutiva que conforma la relación entre las empresas y la sociedad en el capitalismo global contemporáneo” (p. 88). Esta decisión fue motivada por varios indicios que a nuestro juicio señalaban la necesidad de una aproximación *genealógica-discursiva* a la RSC. A continuación detallamos aquellos relacionados exclusivamente con la pertinencia del análisis sociohistórico del concepto.

El primer indicio tenía que ver con la biografía reciente de la RSC. Sin necesidad de estudiar su historia de manera exhaustiva, nos dimos cuenta de que fue en la década de los cincuenta cuando nació la noción moderna de RSC, y en la de los noventa cuando adquirió peso la crítica global contra el impacto de las empresas transnacionales. Por tanto, la RSC no podía ser únicamente una respuesta a este tipo de contestación social, porque para entonces llevaba ya años siendo una cuestión con una cierta relevancia académica y política en Estados Unidos y Reino Unido. El segundo indicio fue la recurrente negación de la novedad de la RSC y su vinculación con el papel social que los directivos y asociaciones empresariales le atribuían a la empresa por su propia naturaleza. Esto nos predispuso a pensar que el interés de las empresas transnacionales en la RSC no sólo se basaba en su necesidad de responder a las exigencias del presente sino también en el deseo de reescribir su pasado. Y el tercer indicio no fue tanto un dato ni una posible interpretación, sino una sensación de incomodidad ante la aceptación natural por parte de todos los actores involucrados del ideario empresarial sobre la RSC, el cual asumía como “lo normal entre las empresas” la mirada, el lenguaje y el tono

con el que el mundo de los negocios defendía una RSC a la medida de la competitividad y la rentabilidad. Estas intuiciones iniciales nos llevaron a problematizar el concepto *RSE* e inclinarnos por una aproximación genealógica³².

1.3. Organización en períodos y análisis de la génesis del campo general

Antes de organizar en períodos el análisis del campo de la discursividad de la noción empresarial de la responsabilidad social fue preciso seleccionar el ámbito de estudio, ya que necesitábamos circunscribir el análisis sociohistórico a algún terreno que nos permitiese hacerlo investigable (Valles, 1997; Kvale, 2011; Flick, 2012). Como ya hemos señalado, escogimos el campo de las escuelas de negocios anglosajonas y el espacio público de promoción europea y española de la responsabilidad social.

La selección de estos ámbitos respondió a los siguientes dos criterios de pertinencia metodológica. Por un lado, entre dichos campos existe una relación de autonomía relativa, es decir, cada uno se desarrolla según lógicas propias pero ambas se influyen mutuamente. Por otro lado, en sendos contextos no sólo se producen luchas de poder por la hegemonía del significado de la RSC, sino que también son lugares de poder en la configuración del significado común de dicha noción. Asimismo, ambos espacios son contextos que favorecen la elaboración de cosmovisiones e intereses compartidos por el gran empresariado y, por lo tanto, facilitan la construcción de un postura común en torno a la RSC (Mills, 1961; Domhoff, 2003; Useem en Arriaga, 2004; Cárdenas, 2014).

³² Hay dos indicios más que fueron los que, en el momento del planteamiento de esta investigación, nos condujeron al convencimiento de la necesidad de realizar un análisis discursivo específico de las narraciones de los DIRSE de la élite empresarial española. Estos, juntos con aquellos surgidos durante la primera parte del proceso de investigación, serán explicados en el capítulo V titulado *Aproximación discursiva*.

En relación con la focalización en el trabajo académico desarrollado en los centros anglosajones de formación de los futuros directivos (las escuelas de negocios), debemos decir que esta elección se ha basado en tres argumentos principales. El primero es que el inicio del tratamiento académico de la RSC se produjo en Estados Unidos. El segundo, que su institucionalización en el ámbito académico tuvo lugar en el contexto de los gobiernos conservadores de Reagan y Thatcher. Y el tercero, que la difusión de la RSC ha seguido la misma trayectoria *centro-perifera* que la de cualquier nuevo conocimiento en el ámbito de la administración y dirección de empresas: nacimiento en Estados Unidos, *parada* en Europa y de ahí a Latinoamérica o a otras latitudes subalternas (Fernández Rodríguez, 2006). Por lo tanto, el estudio de los significados y sentidos de la RSC en el contexto anglosajón, principalmente norteamericano, tiene el valor de condensar su propia biografía.

Se ha señalado que lo fundamental de este modo de producir conocimiento es que pretende descubrir el proceso mediante el cual algo ha conseguido instalarse como *aprobemático*. En nuestro caso, esta problematización nos ha permitido ubicar el estudio de la RSC en un “nuevo marco de comprensión, desplegando una orientación interpretativa diferente, más nueva y más amplia que la existente” (Conde, 2009, p. 50). Ello se ha traducido en una mirada que interpreta la RSC producida por las escuelas de negocios y defendida por las empresas transnacionales, tanto en los espacios públicos como en los privados, no como un simulacro lleno de astucias y engaños, sino como un *lugar de veridicción* (Foucault, 1973 y 2007) que nos revela cómo el mundo de los negocios produce *la verdad en la que está* en relación con sus responsabilidades.

Con la intención de acceder a esta *verdad*³³, hemos organizado el estudio de la producción académica anglosajona sobre la responsabilidad social en cuatro fases

33 Nos referimos a la *verdad* como aquel conjunto de procedimientos y prácticas que permiten pronunciar enunciados que serán considerados verdaderos en determinados ámbitos (Foucault, 2012).

en función de su grado de madurez académica. De esta manera, hemos estructurado el análisis de los significados académicos de la RSC en torno a los siguientes períodos (García González, 2012):

1. 1950-1960: Primeros debates y posicionamientos teóricos
2. 1970: Formalización académica
3. 1980-1990: Especialización temática
4. 2000-2010: Reconceptualización y nuevas aproximaciones

Robert Castel, en su artículo “Presente y genealogía del presente. Pensar el cambio de una forma no evolucionista” (2001), exponía que la datación de las transformaciones del objeto de estudio genealógico suponía una de las tareas más complejas para el investigador. En efecto así lo ha sido, ya que nos enfrentamos a ciertas dudas y vacilaciones relacionadas con el *origen* de esta breve genealogía.

En un primer momento decidimos comenzar la aproximación sociohistórica en la década de los cincuenta, ya que fue en este período cuando la RSC se convirtió en objeto de estudio y reflexión explícitos de economistas anglosajones. Para ello, fueron recuperados los trabajos de administración y dirección de empresas que en los años treinta y cuarenta favorecieron este tratamiento explícito de la cuestión de la RSC y se sometieron a análisis las principales contribuciones académicas hasta el final de la primera década del siglo XXI.

Una vez finalizado este análisis, la temporalización nos seguía pareciendo suficiente para comprender los significados y sentidos que construían la historia académica de la RSC³⁴. Sin embargo, no ocurrió lo mismo cuando nos sumergimos en la incardinación histórica de los efectos de sentido atribuidos a la

34 Cuando utilizamos las nociones de significado y sentido lo hacemos siguiendo las distinciones establecidas por los sociólogos españoles Alfonso Ortí (1994) y Fernando Conde (2009). De esta manera entendemos que el significado hace referencia al componente semántico de la comunicación, el cual se inscribe en el nivel manifiesto del texto, y, el sentido, al carácter pragmático de la misma, el cual, a su vez, habita en el nivel latente (inobservado) del texto (Abril, 1994).

RSC. El descubrimiento del carácter político fundacional del desarrollo conceptual de la RSC nos condujo a una noción, como ya hemos señalado, *vacía*, que se llenaba de contenidos temporales producidos en el seno de la lucha política por definir las características económicas y políticas del modelo de regulación capitalista por parte de las élites empresariales y políticas occidentales.

Esta primera conclusión nos permitió *tocar* las potencialidades interpretativas de la genealogía, pero a su vez nos arrojó a un lugar lleno de dudas sobre la idoneidad de seguir rastreando o no en el pasado. En concreto, y como se señalará en el siguiente capítulo, la figura del socialista utópico Robert Owen -el cual es reivindicado por algunos autores como el antecedente decimonónico de empresario socialmente responsable (Carroll, 1999 y 2008; Domínguez Martín, 2008; Santos Redondo, 2010; Maira, 2012)- fue la que más nos hizo pensar sobre la posibilidad de retrotraer al siglo XIX el análisis sociohistórico de la noción empresarial de la RSC.

Durante este siglo las propuestas de los socialistas utópicos fueron impugnadas tanto por los liberales como por los socialistas científicos, en tanto en cuanto ambas posiciones las consideraban una forma errónea de responder a la denominada cuestión social. Sea lo que fuere, lo realmente interesante es que el trabajo de Owen representa un perfil inexistente en la producción académica estudiada de la RSC (1950-2010), la del empresario-reformista socialista que apostaba por la organización cooperativa del trabajo asalariado, que nos podría dar muchas pistas sobre cómo la concentración de la propiedad privada se volvió un dogma incuestionable en nuestras sociedades y cómo el debate sobre la responsabilidad de los hombres de negocios no la problematizó hasta el la entrada en escena, a partir del año 2000, de los estudios críticos sobre RSC.

Sin embargo, y a riesgo de plantear quizás lo que pueda ser considerado una debilidad de este trabajo, creemos que dicha línea de investigación, aunque entronca con la estrategia de investigación genealógica o sociohistórica, nos

desvía de nuestro objetivo de investigación que está directamente relacionado con los significados y sentidos de la RSC producidos por el mundo de los negocios transnacionales. Además, el que el análisis genealógico nos ofrezca una RSC caleidoscópica capaz de hablar de su época como cualquier elemento cultural no significa que nos tengamos que someter a ella, más aún si lo que nos interesa es ahondar en la singularidad de la RSC y no tanto en sus condiciones de posibilidad³⁵. De ahí que se optara por seguir organizando alrededor de los cuatro períodos citados el desarrollo académico de la construcción discursiva de la RSC e incluir este posible nuevo *significante socialista* de la RSC entre los significados remotos de la misma. Dicha decisión, requirió la consulta de los manuales elaborados sobre el tema y los artículos académicos de mayor impacto en revistas anglosajonas dedicadas a cuestiones gerenciales o al tema específico de la RSC, como se explicitará a continuación en el capítulo II.

Posteriormente, para poder ir más allá de la descripción temporal de las aportaciones académicas en torno a la definición u operacionalización de la RSC y acceder a la construcción discursiva de la RSC, hemos introducido en el análisis sociohistórico algunos procedimientos propios del análisis sociológico del discurso (ASD). Éste nos ofrece la oportunidad de estudiar los procesos de (re)producción de lo social a través del lenguaje de un modo que huye de cualquier determinismo lingüístico, y se centra en el estudio de los discursos como prácticas sociales con capacidad e intencionalidad para cambiar la propia realidad donde se pronuncian o manifiestan (Gutiérrez Brito, 2009).

Como ya hemos apuntado en la introducción y detallaremos en el capítulo V, nos hemos decantado por la propuesta del análisis sociológico del sistema de discurso

35 Nos gustaría aclarar que nuestro planteamiento no se apoya en la dificultad que pueda acarrear remontarse en el tiempo, sino en el peligro de desviarnos de nuestro propósito: conocer cómo el mundo de los negocios construye *la verdad en la que está* en relación con la RSC. En cualquier caso, hay dos obras que nos parecen fundamentales para comprender esta huida de los debates en torno al grado de concentración de las organizaciones económicas en el tema más amplio de las responsabilidades de los hombres de negocios: *La metamorfosis de la cuestión social. Una crónica del salariado* (Castel, 1997) y *Sociología, capitalismo y democracia* (Álvarez-Uría y Varela, 2004).

de Fernando Conde, uno de los integrantes de la Escuela del Cualitativismo Crítico de Madrid, tanto para el análisis sociohistórico de la RSC como para el análisis más pragmático de las narraciones de los DIRSE de empresas transnacionales españolas. Específicamente, en relación con los procedimientos del ASSD utilizados en esta primera parte, hacemos referencia al análisis de las configuraciones narrativas, los espacios semánticos y las posiciones discursivas. Aunque dichos conceptos serán explicados más adelante, en la segunda parte de esta investigación, nos parece oportuno adelantar que en las configuraciones narrativas el objetivo del analista es descubrir las dimensiones que tejen la trama de los textos; en los espacios semánticos, dibujar el campo de significaciones más literales con el que el material analizado se vincula; y en las posiciones discursivas, conocer el lugar social desde el que elaboran sus narraciones (Conde, 2009).

Los motivos que justifican la elección del ASSD como enfoque maestro en el análisis sociológico del discurso son tanto de índole teórica como práctica, ya que no sólo se apoyan en la afinidad con las referencias teóricas y en la mirada vertida sobre el análisis, sino también a la claridad y valentía con la que el investigador Conde (2009) ha sistematizado los procedimientos de análisis.

1.3.1. El encuentro entre la aproximación genealógica y el análisis sociológico del discurso

La relación entre el análisis genealógico y el análisis sociológico del discurso (ASD) es estrecha tanto epistemológicamente como metodológicamente, aunque complicada de establecer de manera precisa en la medida que el ASD es amplio y prolífico en enfoques y perspectivas. Tanto es así que hay autores que prefieren denominar a este conjunto de perspectivas teóricas y herramientas de investigación como *estudios de discurso*, ya que la expresión *análisis del discurso* limita la comprensión del mundo a las tradiciones metodológicas (Íñiguez, 2011; van Dijk, 2000).

De hecho, el AD es considerado por numerosos autores una “etiqueta común para definir gran cantidad de métodos empíricos que son utilizables y utilizados para el estudio de una gran cantidad de temas, que, sólo a título de ejemplo, podemos decir que van desde el estudio de las interacciones cotidianas cara a cara, hasta procesos como la memoria, el pensamiento y las emociones e, incluso, problemas sociales como la exclusión social, la diferenciación de género o el racismo” (Íñiguez, 2011, p. 45).

Consecuentemente, se ha convertido en un lugar común el decir que el análisis del discurso no es un método sino un conjunto de estrategias analíticas con orientaciones teóricas y metodológicas diversas que pretenden estudiar y comprender los procesos sociales mediante el estudio de las propiedades instituyentes del lenguaje (Conde, 2009; van Dijk, 2000, Gutiérrez Brito, 2009; Íñiguez, 2011; Rapley, 2014; Flick, 2014a). En cualquier caso, lo que sí es importante dejar claro es que a pesar de que el análisis del discurso tiene sus raíces en la lingüística, su desarrollo académico ha sido profundamente interdisciplinar, éste no sólo se ha cargado de aportaciones de disciplinas como la antropología, la sociología, la historia o la política, sino que en cada una de estas y otras disciplinas el AD ha encontrado un espacio (Panizza, 2002).

De manera muy general, podemos afirmar que ambos señalan la necesidad de enmarcar históricamente el estudio de los procesos sociales, así como de rechazar las explicaciones deterministas y lineales del desarrollo social -recuérdese su parentesco con la tradición explicativa (Durkheim), comprensiva (Weber) y dialéctica (Marx)- y, además, comparten referencias intelectuales que se concentran alrededor del postestructuralismo y las perspectivas discursivas críticas (Gordo, 2008; Valencia, 2009).

El análisis sociológico del discurso se ha desarrollado “a partir de la adopción y adaptación por los sociólogos de métodos de análisis desarrollados por otras ciencias sociales” (Ruiz, 2009, párr. 1). Por tanto, más que un método

específicamente sociológico lo que le otorga cierta *coherencia sociológica* a estos estudios es una determinada mirada sobre los discursos como artefactos sociales que no sólo informan de la realidad sino que ayudan a construirla (la informan), así como una serie de procedimientos que los profesionales de la sociología utilizamos de manera muy diversa (Alonso, 1994; Antaki, Edwards y Potter, 2003; Ruiz, 2009).

Esta mirada y formas de hacer propias del análisis sociológico del discurso pueden ser explicadas mediante la ya clásica propuesta con la que la Escuela Cualitativista de Madrid ha distinguido los distintos tipos o niveles de aproximación a la práctica del AD.

Como veremos, un determinado uso de la historia -que recuerda mucho al que caracteriza al análisis genealógico- es uno de los rasgos que distingue al análisis sociológico del discurso. La propuesta en cuestión, especialmente trabajada por el profesor Luis Enrique Alonso (1998), caracteriza al análisis sociológico del discurso como aquel se aproxima al estudio de los discursos desde una vía concreta: la *sociohermenéutica*, la cual se diferencia de la informacional y la estructural, tal y como se detalla en la Tabla 2. En ella cada nivel de aproximación a la práctica de análisis (informacional-cuantitativo, estructural-textual y social-hermenéutico) representa un determinado uso del análisis, así como una determinada comprensión del texto y su sentido (Gutiérrez Brito, 2009).

Esta vía de análisis ha terminado siendo reivindicada por el profesor Alonso (2013, p. 9) como un programa de investigación propio de la disciplina sociológica desde el momento de la formación de la sociología interpretativa clásica, que se caracteriza por ser un tipo de análisis que

[...] no es un análisis de textos, ni lingüístico, ni psicoanalítico, ni semiológico; no se busca en él la estructura subyacente de la enunciación, ni la sintaxis combinatoria de las unidades significantes,

sino la reconstrucción del sentido de los discursos en su situación — micro y macro— de enunciación [...] El análisis sociohermenéutico no es, por tanto, el desmigajamiento de un corpus buscando sus unidades de significación elementales; lo que no quiere decir que el corpus no tenga que ser minuciosamente leído y releído, seleccionado y ordenado realizando un recorte en sus sentidos posibles, según los objetivos de la investigación, sino que es la sistematización de ese corpus, por un modelo concreto de representación, lo que le otorga significación a los enunciados.

Según la propuesta citada, aquí usada como referente, el análisis sociológico del discurso necesita, en función de los objetivos de investigación, de los niveles informacional y estructural, detallado en la Tabla 2. Sin embargo, estos no son suficientes por sí mismos, sino que son pasos mediadores hacia la comprensión del texto: propósito realmente sociológico situado en el nivel socio-hermenéutico.

Tabla 2. Organización de las líneas de investigación del análisis sociológico del discurso de acuerdo con la propuesta de Alonso (1988) y las aportaciones de Conde (2009) y Gutiérrez Brito (2009)

	Nivel del texto sobre el que trabaja	Unidad de análisis	Fundamento teórico-metodológico	Tipo de análisis	Propósito	Plano de la enunciación	Contexto	Construcción del sentido discursivo	Ejemplos de líneas de investigación
Informacional/ cuantitativo	Explora la dimensión más denotativa y manifiesta de los textos	Palabras Señales Unidades de contenido informativa, etc.	Teoría general de los sistemas informativos	Matemático y estadístico (inductivo)	Búsqueda de comunicaciones estereotipada a través de la descripción del texto	Sujeto ausente	Inexistente fuera del texto	Estadístico	Análisis de contenido
Estructural/textual	Explora la dimensión más formal y estructural de los textos	Unidades mínimas de sentido, frase y marco textual, etc.	Teoría lingüística y lógica comparativa	Formal e internalista (deductivo)	Hallar modelos dominantes mediante la búsqueda de las estructuras subyacentes del texto (código). Primacía de la explicación del texto	Sujeto sin historia: análisis sincrónica (sujeto inconsciente)	Autonomía del texto sobre el contexto	Lingüístico	Análisis estructural
Social/hermenéutico	Explora la dimensión más pragmática del lenguaje y sus usos sociales	Usos de los discursos, intenciones, motivos, etc.	Teorías del sujeto y de la acción social	Abierto, contextual e interpretativo (abductivo)	Búsqueda de los significados de las acciones de los sujetos sociales y la praxis de los discursos. Requiere comprender los textos	Sujeto histórico: análisis diacrónico (sujeto latente)	Relevancia del contexto sobre el texto	Sociohistórico	Análisis crítico del discurso ASSD

Como hemos señalado, el nivel social/hermenéutico es el que le confiere carácter sociológico a los estudios del discurso, en la medida en que se centra en la dimensión más pragmática del lenguaje, es decir, aquella que se interesa por lo que el lenguaje hace o pretende hacer o hace sin querer. Un análisis del carácter práctico del lenguaje que no sólo recupera al sujeto como actor presente en la elaboración y puesta en circulación de discursos, sino que también lo sitúa en la historia, lo cual permite reconstruir el sentido de los discursos mediante un análisis que privilegia el contexto, las relaciones de poder y conflicto, así como las estrategias de los actores. En suma, el ASD explora lo que los sujetos hacen y buscan cuando utilizan el lenguaje en contextos históricos y sociales concretos.

Este tipo de análisis abductivo, que recupera a los sujetos y a los contextos como enclaves imprescindibles para la comprensión de la producción social de sentido de las acciones humanas y busca la producción de “enunciados sistemáticamente plausibles” para dar cuenta del fenómeno investigado (Soulet en Conde, 2009, p. 129), se traduce inevitablemente en estrategias abiertas de investigación (como la que se presenta) que priman la interpretación de la práctica de los discursos frente al código:

la función sobre la estructura; al contexto sobre el texto; a lo latente sobre lo inconsciente; a la intencionalidad del mensaje sobre la arbitrariedad de los signos y, en suma, a la primacía de la comunidad o del contexto histórico social sobre la comprensión del mensaje, teniendo en cuenta el carácter pragmático y conflictivo de este contexto (Alonso, 1998, p. 214)³⁶.

36 La *abducción* es un tipo de pensamiento al que llamó así Peirce para referirse al proceso de inferencia basado en la “formación de hipótesis concretas para explicar hechos concretos” (Alonso, 1994, p. 210). En palabras de Peirce:

La abducción parte de los hechos sin, al principio, tener ninguna teoría particular a la vista, aunque está motivada por la idea de que se necesita una teoría para explicar los hechos sorprendentes. La inducción parte de una hipótesis que parece aconsejarse sin, al principio, tener ningún hecho particular a la vista, aunque necesita de los hechos para sostener la teoría. La abducción persigue una teoría. La inducción anda buscando los hechos. En la abducción la consideración de los hechos sugiere la hipótesis. En la inducción el estudio de la hipótesis sugiere los experimentos que sacarán a la luz los verdaderos hechos a los que la hipótesis ha

1.4. Aproximación a otro campo colindante

Siguiendo con las recomendaciones de Mauss relacionadas con el estudio del proceso de transformación del objeto de estudio (en Álvarez-Uría, 2008), desde sus formas iniciales y más elementales hasta las más actuales y desarrolladas, nos adentramos en el análisis de los significados y sentidos de la RSC en el campo de la promoción española y europea. Dicho campo, como se sabe, es el “orden privilegiado de la lucha por imponer interpretaciones del mundo” (Valencia, 2009, p. 198), por lo que su análisis se nos reveló especialmente fructífero.

En primer lugar, nos ha permitido la validación de los espacios semánticos que configuraban los efectos de sentido de la RSC en el ámbito académico, así como su estructura política. Es decir, que nos ha dado la posibilidad de comprobar que los tipos ideales funcionaban como tales y que su constitución política también lo hacía para interpretar lo que estaba ocurriendo en el campo de la promoción pública. En segundo lugar, nos ha ofrecido la oportunidad de traer al presente (2015) el estudio del campo discursivo de la RSC, ya que el análisis de los significados y sentidos en el ámbito académico lo concluimos con el final de la primera década del siglo XXI (2011). En este nuevo paso analítico, por tanto, se ha ampliado el análisis hasta el año 2015. Con él descubrimos *recontextualizaciones* de los efectos de sentido descubiertos y analizados en los capítulos II y II, y la creación de uno nuevo, que nace en paralelo a la aparente hegemonía del ideario *ordoliberal* en la política comunitaria. En tercer lugar, con este cambio de escenario dejaron de pasar inadvertidas las posiciones discursivas que los principales actores políticos que pugnan por fijar el sentido de la RSC toman en el campo de la disputa por su definición y sus implicaciones. De esta manera, accedimos al sistema discursivo que la RSC perfila en el campo de la promoción pública, en el que los significantes liberales y neoliberales sobre los que el mundo de las empresas suele construir sus posiciones discursivas acerca de la RSE sólo pueden

apuntado (Peirce en Sebeok y Umiker-Sebeok, 1979, p. 27-28).

ser comprendidos en relación con otros. Y, en cuarto y último lugar, y derivado de lo que se acaba de comentar, la apertura de la investigación al campo de la promoción pública nos ha servido de bisagra hacia el estudio del análisis del discurso de la RSE, ya que nos invitó a preguntarnos por el sentido que la RSC adquiere en la práctica empresarial profesionalizada.

Para llevar a cabo dicho análisis escogimos los documentos públicos que, tanto para el caso de Europa como para el de España, configuraron el proceso de consulta y diseño de la política de promoción de la RSE. Asimismo, y para profundizar en los significantes en juego y en las posiciones discursivas de los actores sociales, hicimos uso de documentos producidos por estos en la lucha por la hegemonía del sentido de la responsabilidad social.

A continuación, presentamos el análisis genealógico realizado y sus resultados.

CAPÍTULO II

Significados en juego de la RSC en el ámbito académico

El estudio de la responsabilidad social empresarial ha experimentado un desarrollo irregular desde su institucionalización, a mediados de los años setenta, en el campo académico anglosajón de los estudios de Dirección y Administración de Empresas (Marens, 2004)³⁷. La presencia de la RSC en las publicaciones científicas propias de esta disciplina no comenzó a ser constante hasta la última década de los noventa, e incluso desde entonces, la producción teórica ha sido más expansiva que acumulativa (Crane, McWilliams, Matten, Moon y Siegel, 2008). De hecho, una de las líneas de estudio que la componen se ha encargado de ordenar y dar sentido a la multiplicidad de definiciones y enfoques existentes sobre la RSC.

Los autores que han trabajado la sistematización de las propuestas teóricas sobre la RSC lo han hecho utilizando, generalmente, una de las siguientes estrategias: o bien se han ocupado de analizar el recorrido histórico de las definiciones y aproximaciones existentes en la literatura moderna, o bien se han centrado en construir grandes grupos de teorías, a modo de tipos ideales, que las organizan. En cada estrategia hay autores sobresalientes, como es el caso de Archie B. Carroll (1999 y 2008) y Alexander Dahlsrud (2008), para la primera, y Domenéc Melé

37 Tal y como ya expusimos, los conocimientos y tendencias en la gestión empresarial se mueven respetando la lógica centro-perifera. Esta hegemonía de las potencias centrales en la difusión del *management* se refleja en las principales revistas académicas donde se localizan los artículos escritos sobre RSC en la base de datos Scopus (Broomhill, 2007): *Journal of Business Ethics*, *Corporate Governance and Social Responsibility*, *Corporate Social Responsibility and Environmental, Management Journal of Corporate Citizenship*, *Corporate Governance: International Journal of Business in Society*, *Business Ethics*, *A European Review*, *Business Ethics Quarterly*, *Business & Society*, *Business and Society Review*, *Journal of Management Studies*, *Enterprise and Society*, *Corporate Communications: An International Journal*, *Journal of Business Strategy*, *International Journal of the Economics of Business*, *Stanford Social Innovation Review*.

(2004 y 2008), David Secchi (2007) y Andreas Scherer y Guido Palazzo (2007) o Jean-Pascal Gond (2012), en la segunda.

En este capítulo analizaremos los aportes más significativos desarrollados por aquellos autores que se inscriben dentro de la primera estrategia citada para, posteriormente, ofrecer nuestra propia tipología de *significados en juego*. Para ello, hemos dividido el desarrollo conceptual de la RSC en cuatro cortes temporales, los cuales reflejan el desarrollo evolutivo, que no lineal, del pensamiento gerencial en esta materia.

2. DESARROLLO CONCEPTUAL DE LA RSC

2.1. Décadas 1950 y 1960: Primeros debates y posicionamientos

El estudio de la responsabilidad social empresarial ha estado y sigue estando liderado por académicos e instituciones anglosajones vinculados a las escuelas de negocios y a los ámbitos de la gestión empresarial. La producción científica de mayor impacto emitida desde estos lugares suele identificar el germen de la RSC en el trabajo del norteamericano Howard R. Bowen (Preston, 1975; Carroll, 1999, 2008 y 2010; Garriga y Melé, 2004; De Bakker, Groenewegen y Den Hond, 2005; Lee, 2008; Barañano, 2009 y 2013; Aparico y Valdés, 2009). Tanto es así que Archie B. Carroll (1999), uno de los más prestigiosos investigadores en este tema, defiende que Bowen debería ser reconocido el “Padre de la Responsabilidad Social Corporativa” ya que inauguró la llamada “era moderna de la RSC” con su obra *Social Responsibilities of Businessman* (SRB) (p. 270).

No por ello las revisiones académicas sobre la RSC han descuidado las aportaciones que en el pasado contribuyeron a su nacimiento. De hecho, es un lugar común concebir la RSC como una nueva manifestación del “eterno debate sobre la relación entre los negocios y la sociedad” (Jenkins 2005, p. 526)³⁸. Así

³⁸ La traducción es propia.

pues, la literatura distingue entre lo que podríamos considerar los antecedentes remotos y las contribuciones recientes que precipitaron el tratamiento explícito y profundo de la responsabilidad social.

Del lado de los antecedentes, nos encontramos con las actuaciones de los reformadores y filántropos industriales del siglo XIX, las cuales se inscriben en toda una tradición que atraviesa la naciente e institucionalizada ciencia económica de finales del siglo que insiste en la función social de la empresa, y que mezcla experiencias que van desde el reformismo hasta el darwinismo social. Personalidades como Joseph Rowntree o William Lever en el Reino Unido o Ernest Solvay en Bélgica, vinculadas al reformismo social, o bien las familias Rockefeller o Carnegie en los EE. UU., defensoras del darwinismo social, suelen ser identificadas como los precursores históricos de la RSC (Craig, 2003; Carroll, 2008; Domínguez, 2008)³⁹.

En cuanto a las contribuciones recientes que precipitaron el trabajo académico sobre las responsabilidades sociales de los hombres de negocios, destacan las realizadas por Chester Barnard (1938), John Maurice Clark (1939) y Theodor Krepes (1940) (Carroll, 2010; García González, 2012). Sus contribuciones

39 Es necesario precisar que a finales del siglo XVIII y principios del XIX la propiedad y la gestión de las empresas estaban estrechamente unidas, “de manera que los empresarios tenían una responsabilidad jurídica ilimitada por el capital aportado, aunque eran básicamente irresponsables ante la sociedad por las consecuencias de sus actos” (Domínguez, 2008, p. 76). No obstante, de manera excepcional ciertos industriales del momento, principalmente europeos, ofrecían respuestas a la cuestión social del momento a través de iniciativas reformistas y filantrópicas que pretendían, de modo general, dotar de criterios morales a la nueva economía (Barcena y Lago, 2008). Éstas fueron criticadas tanto por los filántropos más darwinistas como por los socialistas científicos, tal y como ocurrió con los experimentos cooperativistas de *New Lanark* y *New Harmony* capitaneados por Robert Owen (1771-1865) [para ahondar en esta cuestión se recomienda el interesantísimo artículo del profesor Santos Redondo (2000) citado en el listado de referencias bibliográficas]. En cambio, a finales del siglo XIX y principio del siglo XX los filántropos más darwinistas, en especial en EE. UU., llevaron a cabo iniciativas de mayor calado asistencial y paternal que han sido interpretadas no como un modo de *moralizar la economía*, sino como un medio con el que los hombres de negocios intentaron demostrar al Gobierno que las regulaciones demandadas por el movimiento *anti-trust* eran innecesarias (Broomhill, 2007). No es casualidad que este cambio de sentido hacia la instrumentalización y rentabilidad en la dirección de las acciones filantrópicas se diese en un momento en el que la ciencia económica había girado desde hacía décadas, de la mano de los célebres John Stuart Mill y Jeremy Bentham, hacia un concepto de ciencia social más próximo a la tradición positivista (Álvarez-Uría y Varela, 2004).

superaron la ideología de dirección darwinista y rechazaron los principios que propugnaba la Dirección Científica de Frederick W. Taylor. Apostaron por una defensa de la administración y dirección empresarial desde una perspectiva más humana y ética, ya que concebían la empresa como una organización moral, basada en la cooperación, que debía servir a la sociedad (Barnard) y responsabilizarse de sus actuaciones ante la misma (Clark y Kreps)⁴⁰. Estos autores situaron los antecedentes recientes de las responsabilidades inherentes a los negocios en un espacio teórico muy próximo al institucionalismo norteamericano fundado por Thorstein Veblen, John R. Commons y Wesley Mitchell, el cual, como se sabe, influyó de modo notable en el New Deal (Rutherford, 2003; Reis, 2007; Barañano, 1993 y 2001).

Existen empero múltiples argumentos que le otorgan a la obra SRB (1953) el carácter germinal anteriormente citado. Para empezar, Bowen fue uno de los primeros científicos sociales que intentó teorizar sobre las responsabilidades razonables que podrían esperarse de los hombres de negocios en las sociedades que permitían su lucro. Su trabajo aportó una mirada reflexiva sobre el impacto y el papel de las empresas en la sociedad y en las personas, superando la compasiva visión propia del siglo XIX y apostando por una economía del bienestar interesada en la regulación pública del capitalismo (Acquier, Gon y Pasqueros, 2001). Asimismo, el debate generado por su trabajo supuso, además del interés generalizado de las escuelas de negocios por este tema, la consolidación de un espacio de tensiones políticas y académicas más que importantes, no sólo entre los autores coetáneos a Bowen, sino también entre los que estaban por llegar (Carroll, 1999; Garriga y Melé, 2004; Marens, 2008; Paul, 2008).

40 Concretamente, el profesor Kreps fue considerado como la “conciencia de las escuelas de negocios” desde que en 1931 impartiese en la Stanford Graduate School of Business una asignatura titulada *Actividad empresarial y bienestar público*, en la que defendía que las empresas eran responsables de sus operaciones ante la sociedad (Domínguez, 2008). Por otro lado, la impronta de Chester Barnard en el desarrollo de tres tendencias que dominaron la teoría organizacional durante los treinta años siguientes (la escuela institucional, la escuela de la toma de decisiones y la escuela de relaciones humanas) ha sido ampliamente reconocida (Perrow, 1990). Y el profesor Clark se convirtió en una importante figura del institucionalismo norteamericano.

En lo que respecta a la definición de la responsabilidad social, Bowen se refería a ella 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” (1953, p. 6). Junto a Benjamin Selekman (1959), sostuvo la idea de que la principal responsabilidad moral de los líderes de negocios debía ser el reconocimiento del derecho de organización de los sindicatos y la negociación colectiva. Para estos, las empresas, junto con el gobierno, tenían la responsabilidad de responder a la cuestión social del momento a través de acuerdos que compensaran el poder de las corporaciones, tal y como proponía John Kenneth Galbraith (1952) por aquel entonces⁴¹. Una cuestión social que no era otra que la referida a la negociación entre la patronal y las fuerzas sindicales sobre las nuevas formas de desempeñar y recompensar el trabajo en la primera mitad del siglo XX (Marens, 2004). Dichos autores, desde un planteamiento keynesiano de la responsabilidad social, confiaban a la regulación pública y a la concertación social el éxito de la RSC⁴².

Casi paralelamente al trabajo de Bowen y Selekman, Keith Davis (1960) y William Frederick (1960), importantes autores del momento que publicaban en prestigiosas revistas académicas, ofrecían una aproximación más laxa a la responsabilidad social. Davis concebía lo que él consideraba el “nebuloso” término de la responsabilidad social como “el conjunto de decisiones y acciones llevadas a cabo por los empresarios siguiendo razones que, al menos parcialmente,

41 Durante los años cincuenta, el debate sobre la responsabilidad social estuvo íntimamente relacionado con las políticas *laissez faire* gubernamentales que posibilitaron el desplome bursátil de 1929 y la Gran Depresión de los años treinta. En palabras de Eberstad (en Carroll, 2008), “ciertamente, puede que las empresas nunca hubiesen mirado hacia la responsabilidad y la rendición de cuentas si la culminación de la irresponsabilidad corporativa no hubiese llevado el sistema económico al colapso” (p. 23). [La traducción es propia].

42 Por tanto, no es de extrañar que, años más tarde, cuando las responsabilidades morales que Bowen consideró inherentes a la condición de empresario fueron entendidas por los ámbitos empresariales y del *mainstream* académico como prácticas voluntarias y discrecionales, éste expresara su decepción con las posibilidades “compensatorias” de la responsabilidad social. Así lo expresaba en 1978: “[...] he llegado a la conclusión de que el poder corporativo es tan potente y tan penetrante que no se puede confiar en la responsabilidad social voluntaria como una forma significativa de control de los negocios” (en Marens, 2008, p. 55). [La traducción es propia].

van más allá de la directiva económica o el interés técnico de la firma” (en Carroll, 2008, p. 27)⁴³. Apostaba por una visión más amplia de la RSC que la ofrecida por sus contemporáneos ya citados, pero coincidía con ellos en la importancia otorgada al poder empresarial como criterio rector para la asignación del tipo y alcance de responsabilidades de los negocios. Específicamente, este autor sugería que las responsabilidades sociales de los empresarios debían ser proporcionales a su poder social. En esta línea, formuló su conocida *Ley de hierro de la responsabilidad*, según la cual las empresas que no usasen el poder que la sociedad les había concedido de un modo que ésta considerase responsable, tenderían a perderlo. Para evitar esto, Davis proponía el diseño de un sistema de controles que limitase el uso del poder y protegiese los diferentes intereses en conflicto (Rodríguez Fernández, 2008).

William Frederick (1960), por su parte, argumentaba que la responsabilidad social suponía que los empresarios controlasen las funciones de producción y distribución para que éstas lograsen el bienestar socioeconómico total, lo que implicaba

una postura pública hacia los recursos económicos y humanos de la sociedad, y la voluntad de ver que esos recursos son utilizados para fines sociales amplios y no simplemente para los intereses privados estrictamente circunscritos a personas y empresas (1960, p. 60)⁴⁴.

Sin embargo, a pesar de que el debate sobre las responsabilidades de las empresas se apoyó durante estos primeros años en la confluencia de autores adscritos a escuelas económicas que rescataban a la empresa como institución social al servicio del interés público, también hubo quien participó en el debate abierto por

43 La traducción es propia.

44 La traducción es propia.

SRB para expresar su rechazo a lo que podría ser interpretado como la *moralización de la economía*⁴⁵.

Especialmente representativo fue Theodore Levitt (1958), el cual detallaba en las páginas de la revista económica *Harvard Business Review* (HBR) cómo el carácter corrosivo de los sentimientos en la economía imponía la necesidad de establecer una urgente distancia entre las empresas y las cuestiones relacionadas con la sociedad y su bienestar. Desde dicho posicionamiento teórico-ideológico, próximo a la escuela monetarista y neoclásica, sentenciaba opiniones como la que sigue: “El bienestar corporativo tiene sentido si tiene buen sentido económico - y no pocas veces lo tiene. Pero si algo no tiene sentido económico, el sentimiento o el idealismo no deberían entrar en la empresa”⁴⁶ (Melé, 2008, p. 56).

Con la denuncia de los peligros que acarrearba una noción de la responsabilidad social que aceptase el conflicto entre los intereses privados y públicos y, sobre todo, con el propósito de someter estos últimos a los primeros, Theodore Levitt y sus seguidores dibujaron un nuevo significado de la RSC. Éste se inscribía en la narrativa *liberal* que defendía que la función “de los negocios es generar altos niveles de beneficios sostenidos... El bienestar y la sociedad no son asuntos que incumban a la corporación. Su asunto, su trabajo, es hacer dinero, no música dulce” (Levitt, 1958, p. 47)⁴⁷.

45 El historiador E.P. Thompson empleó la expresión “economía moral” (1971) para explicar la resistencia social a la liberalización de los mercados de granos en Inglaterra a fines del siglo XVIII, en la transición del antiguo régimen al capitalismo. Esta resistencia adquirió la forma de disturbios, como respuesta a la actuación de los comerciantes ante la escasez de grano, los cuales subieron los precios con el objetivo de no ver reducidos sus beneficios. Dichas protestas fueron tratadas por Thompson como la reacción colectiva ante la violación de los principios morales que habían guiado a la comunidad y que ahora se rompían (Sanahuja, 2008). En este caso, se ha utilizado esta expresión para hacer referencia al intento de los autores citados de sujetar la actividad económica a principios y normas morales a través de la RSC.

46 La traducción es propia.

47 La traducción es propia.

A pesar de las diferencias teórico-ideológicas de esta primera generación, que dibujaban un campo de juego con defensores y detractores de la responsabilidad social, todas sus argumentaciones operaban dentro de un mismo marco de sentido común: la lucha anticomunista y la defensa del capitalismo (Spector, 2008).

Como veremos en el capítulo III, el contexto de la Guerra Fría se configuró como la condición de posibilidad tanto de la defensa como del ataque de la responsabilidad social. Desde esta perspectiva, es importante reconocer que la RSC nacía con una importante dimensión internacional, ya que aparecía en el relato de los países capitalistas como un escudo ante las amenazas que imponía el orden mundial bipolar. Tal y como se argumentaba en la época: “la amenaza al mundo libre impone a los empresarios la obligación de ejercer su liderazgo de manera que contribuyan a la estabilidad y al crecimiento rápido de la economía estadounidense, así como a la armonía internacional” (Gordon y Howell en Marens, 2004, p. 746).

En definitiva, durante estos primeros años de debate académico, los trabajos se centraban más en ofrecer argumentos que justificasen la defensa o repulsa de la RSC que en cualquier otra cosa. Y es que las elaboraciones teóricas o las guías prácticas eran imposibles en un escenario donde no existía consenso sobre la legitimidad de la responsabilidad social *keynesiana* propuesta por el trabajo pionero de Bowen y sus seguidores. Especialmente, en un momento en que el contexto legal fue volviéndose cada vez más favorable a estos planteamientos keynesianos sobre la RSC⁴⁸.

48 En este tiempo se promulgaron numerosas legislaciones con el fin de regular el comportamiento de las empresas americanas, proteger a trabajadores y consumidores, así como salvaguardar el medioambiente. Sirvan como ejemplo las siguientes leyes: *Textile Fiber Products Identification Act* (1958), *Fair Packaging and Labeling Act* (1960), *Equal Pay Act* (1963), *National Traffic and Motor Safety Act* (1966), *National Environmental Policy Act* (1969), *Truth in Lending Act* (1969), *Clean Air Act* (1970), etc. (Lee, 2008).

Las justificaciones esgrimidas para defender la RSC comenzaron a ser políticamente reconocidas a través de estas regulaciones y a convertirse en amenazas para aquellos que apostaban por la regulación de mercado frente a la de Estado; más aún cuando los sucesos de la década de los sesenta comenzaban a erosionar profundamente la relación entre las corporaciones y la opinión pública.

2.2. Década 1970: Formalización académica

Los veinte años que siguieron a la emblemática publicación de Bowen estuvieron caracterizados por la radicalización de la pugna entre los académicos que apostaban por una *RSC keynesiana* y quienes defendían una *RSC liberal*.

El mayor detractor de las aproximaciones keynesianas a la RSC, durante los años setenta, fue el conocido economista liberal y Premio Nobel Milton Friedman. Las ideas que conformaban su rechazo las podemos encontrar en su ya clásico artículo “The Social Responsibility of Business is to Increase its Profit”, publicado en *The New York Times Magazine* en 1970. En él sentenciaba que en una economía libre

[...] hay una y solamente una responsabilidad social de la empresa: utilizar sus recursos y dedicarse a actividades que aumenten sus beneficios, siempre que respete las reglas del juego, es decir, participe en una competencia libre y abierta sin engaño o fraude⁴⁹.

Y, además, añadía que

[...] pocas ideas pueden menoscabar de un modo más profundo los mismísimos cimientos de nuestra sociedad libre que la aceptación por parte de los directores de empresa de una responsabilidad social que no sea conseguir el máximo beneficio posible para los accionistas (en Rodríguez Carrasco, 2002).

⁴⁹ La traducción es propia.

La radicalidad de su rechazo estaba directamente relacionada con la transgresión que la RSC suponía a los valores que sostenían su ideario filosófico político y con la amenaza de que nuevas regulaciones limitaran aún más el margen de maniobra de las empresas (Danley en Ferrero, 2012)⁵⁰. En el pensamiento de Friedman, los directivos debían servir a los intereses de los accionistas, únicos propietarios de las empresas, lo que suponía rechazar cualquier decisión que se alejase de la lógica maximizadora del beneficio. Distanciarse de este objetivo implicaba para este autor conculcar la propiedad privada y acercarse a la doctrina socialista. De acuerdo con el ideario friedmaniano la separación entre la sociedad y el mercado, así como entre la regulación de Estado y de mercado, debía ser absoluta si no se deseaba caer en injerencias inadmisibles, como la que representaba la asunción de responsabilidades sociales por parte de las empresas⁵¹.

Más aún, la RSC *keynesiana* que rechazaba Friedman chocaba frontalmente con su visión sobre la regulación internacional de los flujos comerciales y de inversión llevados a cabo por las importantes empresas de la época. Como los años ochenta demostrarán, a través de las políticas impulsadas desde los gobiernos de Ronald W. Reagan (1981-1989) y Margaret H. Thatcher (1979-1990), el pensamiento del Premio Nobel sobre el desarrollo económico se apoyará en medidas como la *desregulación*⁵² comercial y financiera, la privatización de empresas públicas, la importancia de la baja inflación y la necesidad de presupuestos equilibrados⁵³.

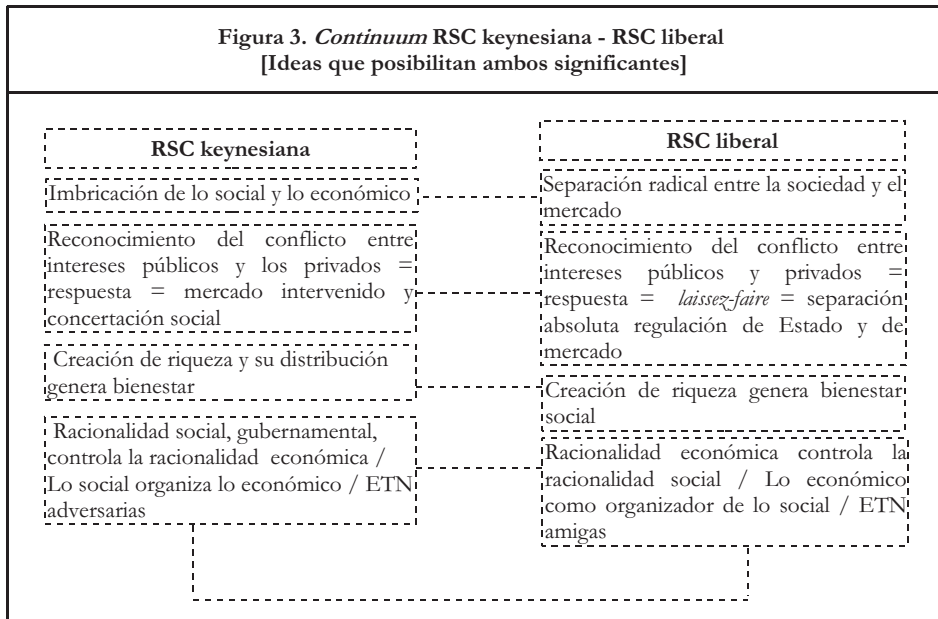
50 Además, la intensidad de este rechazo estuvo directamente relacionada con su carácter de “emprendedor ideológico”, el cual no ocultaba su “militancia constante y abierta en pro del capitalismo de libre empresas, contra todos aquellos que, de un modo u otro, se habían resignado a la intervención reformadora del Estado” (Laval y Dardot, 2013, pp. 190-191).

51 Para Friedman la empresa era siempre un actor económico privado, incluso cuando participaba en procesos de deliberación y/o decisión política. En estos casos, las empresas no se convierten en actores políticos, sino en actores económicos preocupados por sus negocios (Scherer, 2009).

52 Utilizamos el entrecomillado con el propósito de poner en entredicho lo que se ha conocido como desregulación y que, bajo nuestro punto de vista, no es otra cosa que una nueva regulación pero al servicio de una racionalidad basada en la liberalización comercial y financiera. Para una aclaración de esta forma de entender la mal llamada “desregulación” véase el trabajo de Laval y Dardot (2013) recogido en las referencias bibliográficas.

53 Friedman será asesor económico del presidente norteamericano y hombre de influencia para la Primera Ministra, aunque esta última reivindicaba a von Hayek como académico influyente en su

Entrados los años setenta, las publicaciones y encuentros sobre empresas socialmente responsables se sucedían a un ritmo importante. En ellos se tomaba partido sobre una RSC que se construía en el *continuum* RSC *keynesiana* - RSC *liberal* (Figura 3), se consolidaba el consenso sobre la voluntariedad de la responsabilidad social y se comenzaba a hablar de los *stakeholders*.



En relación con la voluntariedad, ésta era defendida por todas las posiciones que componían el citado *continuum* de la RSC, incluso, por tanto, por aquellas visiones que reconocían el poder de las empresas y apostaban por establecer límites a éste y proteger el entorno social y medioambiental.

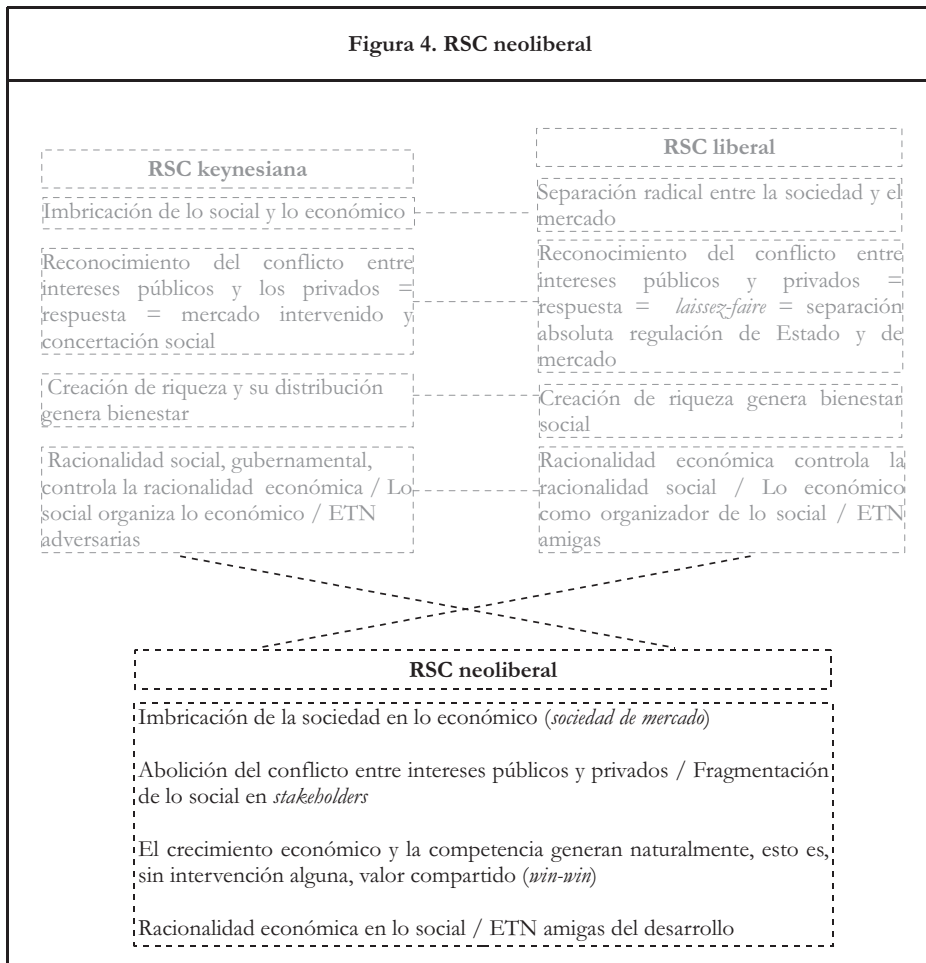
pensamiento (Toussaint, 2010). El pensamiento de Milton Friedman fue reconocido en 1976, por la Academia Sueca de Ciencias, con la concesión del premio Nobel de Economía. La entrega de este galardón estuvo cargado de críticas relacionadas con la visita un año antes de Friedman a Chile para asesorar al dictador Augusto José Ramón Pinochet Ugarte. Chile es considerado por muchos autores como el laboratorio de las ideas neoliberales que posteriormente se practicaron en EE. UU. y Reino Unido (véase Harvey, 2007 y Toussaint, 2010).

Por ejemplo Keith Davis (1973), en relación con este tema argumentaba que la obligación de las empresas era considerar en su proceso de toma de decisiones los efectos que éstas tenían sobre el sistema social, lo que suponía tener en cuenta aspectos del impacto de la empresa en la sociedad que no estaban contemplados por ley. Como exponía, una “empresa no es socialmente responsable si simplemente cumple los requisitos legales mínimos, pues esto es algo que cualquier buen ciudadano haría” (en García González, 2012, p. 28).

Harold Johnson (1971), por su parte, enriquece la discusión sobre las responsabilidades de las corporaciones incluyendo la noción de *stakeholders*. Según este autor, ya no sólo se trataba de afirmar el vínculo existente entre negocios y sociedad, sino también de reconocer a aquellos colectivos con los que la empresa se relaciona. Para éste, una empresa socialmente responsable era aquella “cuyo personal directivo equilibra una multiplicidad de intereses. En vez de luchar sólo por lograr mayores beneficios para sus accionistas, una empresa responsable también tiene en cuenta a los empleados, a los proveedores, a los distribuidores, a las comunidades locales, y a la nación” (Johnson 1971, p. 51).

Johnson defendía que esta comprensión de la RSC generaba beneficios empresariales, lo que la hacía absolutamente compatible con las posiciones académicas que privilegiaban la maximización del beneficio frente a cualquier otro objetivo. De esta manera, Harold Johnson ofrecía al panorama académico una incipiente concepción *bisagra* de la responsabilidad social empresarial, que permitía sortear el conflicto teórico-ideológico entre las concepciones *keynesianas* y *liberales* mediante la creación de un nuevo efecto de sentido para el significante RSC: la RSC *neoliberal* (Figura 4).

Figura 4. RSC neoliberal



Sin embargo, hubo que esperar a la publicación del documento *Social Responsibilities of Business Corporation* (1971), encomendado por el Committee for Economic Development (CED)⁵⁴, para que este nuevo sentido de la RSC se

⁵⁴ El CED es una fundación norteamericana creada en 1942, que reúne a representantes de las empresas más importantes del país y a personalidades de la academia estadounidense. Su misión, desde sus orígenes, ha sido el análisis e investigación de las principales cuestiones políticas y sociales y la elaboración de recomendaciones tanto al sector público como al privado. Sin embargo, su posicionamiento ideológico ha cambiado y, de manera especial, en los años en los que publicó su *Social Responsibilities of Business Corporation*. Durante los años posteriores a la Segunda Guerra Mundial, este *think-tank* era considerado una organización inspirada en parte en el keynesianismo, que durante su existencia había tomado posiciones cercanas a las defendidas por Bowen y sus contemporáneos (de hecho, el nombre del documento puede ser considerado un guiño al trabajado de Bowen). Sin embargo, y tal como documenta el profesor Richard Maren, de la Universidad Estatal de California,

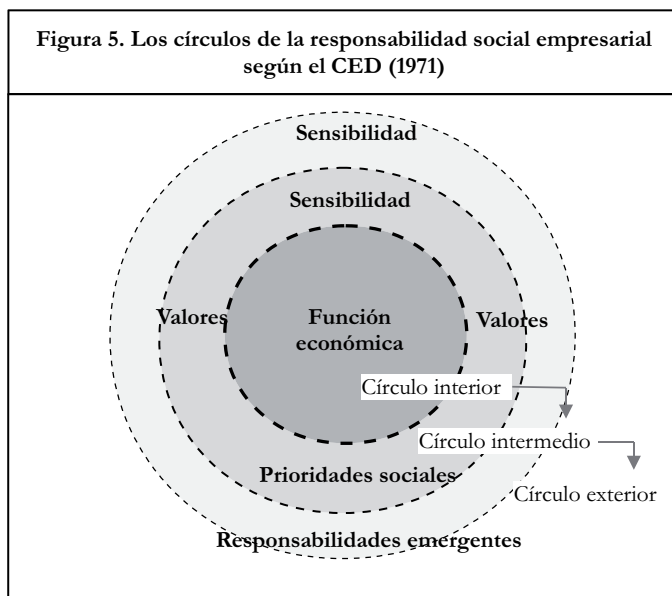
consolidase como el gozne teórico que permitiría a las producciones académicas salir del debate normativo y entrar en las propuestas orientativas.

Concretamente, uno de los artículos que contenía dicha publicación, firmado por Wallich y MacGowan, explicitaba su propósito de ofrecer una reconciliación entre las posturas ante la RSC (Carroll, 2008; Lee, 2008). Wallich y MacGowan (1971), al igual que lo hizo Johnson, defendían la posibilidad de armonizar el objetivo rector de creación de beneficio con la asunción de responsabilidades sociales por parte de las empresas. Este equilibrio era factible, de acuerdo con los planteamientos de los autores señalados, porque el tipo de accionista-propietario había cambiado. Ya no se trataba de accionistas que poseían títulos en una única empresa, sino de rentistas que habían diversificado sus inversiones, por lo que a este nuevo tipo de accionista le interesaba tanto aumentar sus beneficios como no deteriorar la base social en la que se asentaban sus múltiples negocios. Fuera cual fuere la consistencia empírica de este argumento, permitió situar la RSC en el espacio semántico del interés y el beneficio empresarial, en una lógica *win-win* donde no había ganadores y perdedores, sino sólo ganadores, y en la que ser responsable se entendía como sinónimo, a largo plazo, de rentabilidad económica y social.

Desde esta racionalidad, el documento ofrecía una noción de responsabilidad que englobaba actuaciones equivalentes a tipos de responsabilidades de distinta naturaleza, y que se presentaba como un código de conducta (Domínguez, 2008). Estas actuaciones fueron representadas en tres círculos concéntricos: uno interior, otro intermedio y un último exterior.

(2008), esta fundación fue literalmente *purgada* de sus inclinaciones y personalidades keynesianas durante la década de los setenta, tal y como lo demuestra la publicación en 1979 de su *Redefining Government's Role in the Market System*. En esta publicación, el CED abogó públicamente por la reducción de impuestos y la reducción de regulación, medidas inhibitorias de la redistribución de la riqueza hacia todas las clases sociales (Marens, 2008, p. 868).

Como se representa en la Figura 5, cada círculo simbolizaba un nivel al que se accedía una vez logrados los objetivos del anterior, y la dirección en el cumplimiento iba de dentro hacia fuera. El círculo interior contenía aquellas responsabilidades ligadas a la ejecución eficiente de la función económica (creación de riqueza, productos y trabajo). El intermedio incluía la sensibilidad de las corporaciones a los nuevos valores en boga, como la protección al medio ambiente, las relaciones con los empleados o las demandas, cada vez más rigurosas, de información de los consumidores. Y en el círculo exterior añadían las novísimas y emergentes responsabilidades sociales que los negocios deberían asumir para ser más activos en relación con la mejora del mundo y los principales retos sociales, como la pobreza y los problemas urbanos (Carroll, 1999).



Durante esta década se profundizó en la línea de lo descrito por el CED, y la RSC accedió a la agenda de las escuelas de negocios anglosajonas. Así pues, se introdujo en el ámbito académico una elaboración teórica concreta sobre la RSC, aquella que enfatizaba su relación directa con el desempeño financiero y dejaba en un segundo plano el debate ideológico sobre su propia definición (Lee, 2008).

Ahora bien, no por ello el significado de la responsabilidad social se volvió unívoco. Comentarios como el de Dow Votaw (1972) son comunes en el ámbito académico:

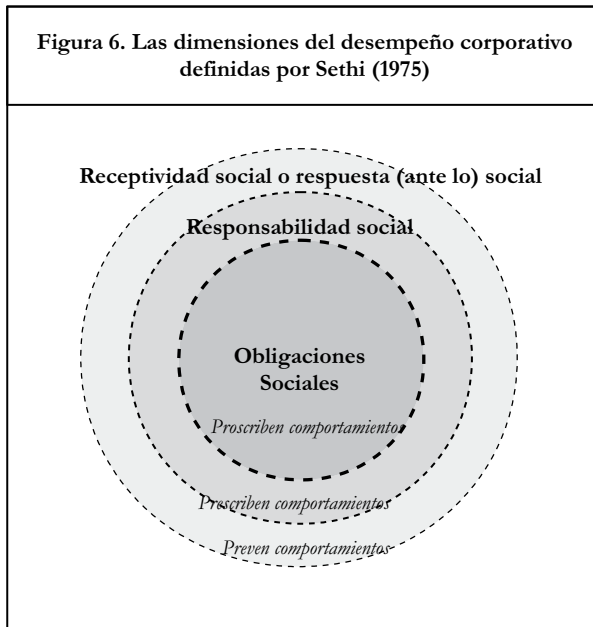
El término es brillante; significa algo, pero no siempre lo mismo para todos. Para algunos conlleva la idea de la responsabilidad u obligación legal; para otros, hace referencia al comportamiento socialmente responsable en un sentido ético; aún para otros el significado transmitido es el de "responsable de", en un modo causal; muchos simplemente lo equiparan con una forma de caridad; algunos lo toman en el sentido de conciencia social, y muchos de los que lo abrazan más fervientemente lo ven como un mero sinónimo de "legitimidad", en el contexto de "pertenecer" o ser adecuado o válido; e incluso algunos lo ven como un tipo de deber fiduciario que impone estándares más altos de comportamiento a los empresarios que a los ciudadanos en general (p. 25 en Okoye, 2009)⁵⁵.

A pesar de las dificultades que entrañaba este "concepto esencialmente controvertido" (Okoye, 2009), hubo aportes significativos en esta década relacionados con la operacionalización del concepto RSC. Sobresalientes fueron los trabajos desarrollados por autores como S. Prakash Sethi y Archie B. Carroll (Crane, MacWilliams, Moon y Siegel, 2008).

Sethi, en su reconocido artículo *Dimensions of social corporate performance: an analytical framework* (1975), apostó por ofrecer una expresión alternativa a la de responsabilidad social: el desempeño social corporativo. Este término permitía, a su juicio, aunar las diferentes dimensiones que hacían que una corporación fuese responsable. Éstas eran: las "obligaciones sociales" (*social obligation*), la "responsabilidad social" (*social responsibility*) y la "receptividad social" (*social*

⁵⁵ La traducción es propia.

responsiveness). Al igual que la propuesta del CED, el profesor Sethi las representaba en tres círculos concéntricos, como muestra la Figura 6, y cada dimensión definía el tipo de respuesta que las empresas debían asumir en su desempeño. Sin embargo, a diferencia de aquella, eliminaba la responsabilidad económica explícita de crear riqueza y trabajo.

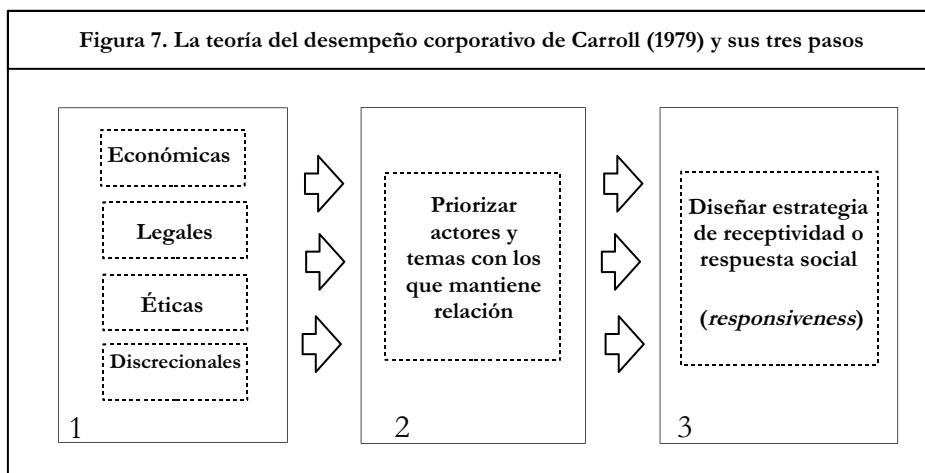


En el modelo de Sethi (1975), las primeras nacían de la respuesta empresarial a las fuerzas del mercado o a las restricciones legales, y, por tanto, proscribían determinados comportamientos. Las segundas, las responsabilidades sociales, se situaban en el ámbito de las normas y

valores, así como las expectativas de comportamiento. Así pues, prescribían comportamientos deseables allí donde se acaba la ley. Y, por último, la receptividad social suponía la adaptación de la empresa a las necesidades y demandas sociales, anticipándose incluso a peticiones concretas.

Este trabajo supuso el antecedente de lo que pocos años más tarde se conocerá como la teoría del desempeño social corporativo (*Corporate Social Performance*), introducida por vez primera por Carroll en 1979 (Melé, 2008). Ésta secuenciaba en tres pasos las decisiones que debía tomar una empresa para actuar de manera responsable (véase Figura 7). Asimismo, detallaba la naturaleza de las responsabilidades para cada uno de los momentos. En primer lugar, de acuerdo con los planteamientos del autor, la empresa debía establecer una definición

básica de RSC que identificase los diferentes tipos de responsabilidades (económicas, legales, éticas y discrecionales). Las responsabilidades económicas eran las que permitían la viabilidad y rentabilidad de la empresa⁵⁶. Las legales eran aquellas con las que la corporación se encontraba al desarrollar su función bajo un determinado marco legal. Las responsabilidades éticas, por su parte, eran las esperadas por la sociedad, aunque no estaban contempladas por la ley. Y, por último, las discrecionales constituían el grupo de responsabilidades que no eran exigidas por la ley ni deseadas por la sociedad, sino que tenían un carácter filantrópico. En un segundo momento, la empresa debía enumerar y priorizar los temas y actores con los que mantuviese una relación. Y, en tercer lugar, debía especificar la filosofía o estrategia de receptividad social (*responsiveness*) que fuese a desarrollar. De esta manera, la empresa podría organizar los principios, procesos y políticas sociales que ésta decidiera asumir en un proceso considerado sistemático.



La operacionalización de la RSC en dimensiones fue posible gracias a la distinción que el CED inició, y Carroll y Sethi reprodujeron, entre el nivel de la *responsibility* y el nivel de la *responsiveness*. Realmente, dicha distinción fue muy importante en esta

⁵⁶ De acuerdo con su razonamiento la viabilidad económica es algo que la empresa logra no sólo para ella, sino también para la sociedad.

época, ya que permitió a la academia pasar de la reflexiones teórico-ideológicas a las propuestas concretas. Sin embargo, su interés no reside únicamente en su potencialidad práctica sino, sobre todo, en su capacidad para ofrecerle a la RSC una nueva configuración narrativa (Ackerman y Bauer, 1976).

La entrada en escena del concepto *responsiveness* posibilitó la conversión de un tema social en un tema propio de la administración de empresas. Con esta nueva aproximación, la empresa se preocupaba más de responder ante el impacto de la sociedad en los negocios (*responsiveness*) que ante el impacto de la corporación en la sociedad (responsabilidad social).

Como veremos en el capítulo III, este desplazamiento de sentido de la noción *responsabilidad social* hacia la noción de *respuesta social* debe de ser comprendido dentro de la estrategia desarrollada por el empresariado de las ETN durante la década de los setenta para conocer, neutralizar y reconducir las preocupaciones sociales, en un momento histórico donde este colectivo no gozaba de buena reputación (Owen, Gray y Bebbington, 1997; O'Dwyer, 2003)⁵⁷.

En esta década comenzaron también las investigaciones sobre la importancia que los ejecutivos le atribuían a la RSC o los temas en los que las empresas desarrollaban iniciativas socialmente responsables (Carroll, 2008). A pesar de la continua referencia a la confusión conceptual, la comunidad académica inició sus investigaciones sobre el tema.

Como hemos visto, durante los años setenta, la aproximación a la RSC se construyó desde la mirada del *management*. Se desarrolló una alianza teórica entre la generación de beneficios y la asunción de responsabilidades que los primeros

⁵⁷ David Rockefeller, presidente del Chase Manhattan Bank y fundador de la Comisión Trilateral, detallaba así la desconfianza que recaía sobre el empresariado americano en la década de los setenta: “el empresario americano está enfrentando la más severa oposición desde la década de 1930. Estamos siendo atacados por humillar a los trabajadores, engañar a los consumidores, destruir el medio ambiente y desilusionar a las jóvenes generaciones” (Domínguez, 2008, p. 76).

teóricos entendían como compensatorias del poder de las corporaciones. La producción teórica del *management* avanzó en la definición de la responsabilidad social corporativa, estableciendo niveles (económico, legal, ético, principalmente) que pudieran operacionalizar el concepto, favorecer el desarrollo de iniciativas concretas y recoger información para su medición. Además, los modelos ofrecidos para operacionalizar la RSC, después de la publicación del CED, definían una dimensión económica centrada únicamente en la creación de riqueza, dejando de lado la responsabilidad económica de generar empleo. De forma general, la RSC comenzó a entenderse no sólo como una práctica voluntaria de las empresas ante las expectativas sociales, sino como una herramienta que les permitía ser proactivas (*responsiveness*) en el ámbito de las preocupaciones sociales. Simultáneamente, la sociedad comenzaba a ser operacionalizada como el conjunto de grupos con los que la empresa se relacionaba.

2.3. Décadas 1980 y 1990: Especialización temática

El período comprendido entre 1980 y finales de 1990 se caracterizó por la redefinición de la RSC bajo nuevos paraguas teóricos y por la emergencia de nuevos temas y conceptos complementarios y/o alternativos, lo que no supuso el descentramiento de las coordenadas formalizadas por el CED y los académicos más notables para pensar la responsabilidad social de las empresas: voluntariedad/rentabilidad/valores sociales/*stakeholders*/receptividad o respuesta social. Dicho marco de significaciones fue genuinamente delineado por Thomas Jones en la revisión del concepto en 1980. En ella, ofreció una perspectiva sobre el carácter indiscutiblemente voluntario de la RSC, la extensión a grupos concretos (clientes, empleados, proveedores o comunidades próximas) y la concepción de la misma no como un conjunto de resultados, sino como un *proceso* (en Carroll, 2008).

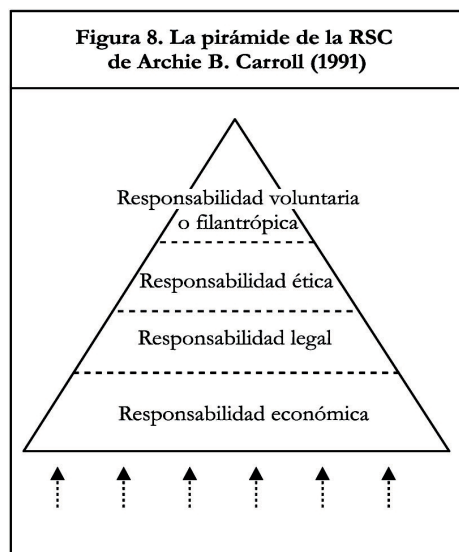
De acuerdo con Jones, la dificultad de alcanzar un consenso mínimo sobre qué era lo que hacía que un comportamiento fuese socialmente responsable, hizo que

se introdujese la noción RSC en la toma de decisiones. El propio Jones propuso distintas vías para convertir la RSC en un proceso encaminado a lograr una forma de *estar*, no de *ser*, socialmente responsable. Por ejemplo, sugirió crear grupos de estudios de la política social dentro de la estructura de la empresa existente, contratar los servicios de consultores externos y efectuar los cambios necesarios en las tomas de decisiones para que la incorporación de objetivos sociales fuese posible (Araque y Montero, 2006). Sin embargo, el intento de construir un modelo que hiciese *ser* a la corporación una organización socialmente responsable siguió desarrollándose en las escuelas de negocios.

En lo relativo al trabajo de Carroll, éste fue reelaborado tanto por él mismo como por otros autores. Carroll matizó su definición en 1983 diciendo que

la RSE implica la realización de un negocio de manera que sea económicamente rentable, respetuoso de la ley, ético y socialmente solidario. Por tanto, ser socialmente responsable, significa que la rentabilidad y la obediencia a la ley son ante todo las condiciones para debatir la ética de la empresa y el grado en el que se apoya a la sociedad, con las contribuciones de dinero, tiempo y talento (en Mozas y Puentes, 2010, p.80).

De ahí que la RSC esté compuesta por cuatro partes: económica, legal, ética y voluntaria o filantrópica. Por tanto, y como refleja esta nueva definición, la dimensión discrecional de la anterior es asumida ahora por la dimensión voluntaria (García González, 2012). Dicho cambio derivó en la conocida *Pirámide de la RSC*, publicada en 1991, en clara sintonía con la Pirámide de



Maslow (véase Figura 8)⁵⁸.

Con todo, en los años noventa hubo también propuestas teóricas que la cuestionaron. Por ejemplo, Kang y Wood (1995) propusieron revertir las responsabilidades y hacer que las obligaciones filantrópicas y éticas conformasen la base de la pirámide de Carroll. Kang y Wood argumentaban que una empresa es libre de hacer dinero y repartir dividendos sólo una vez que sus responsabilidades morales y éticas se han cumplido (Baden y Harwood, 2010 y 2012).

Por otro lado, el modelo elaborado por este autor para definir la RSC como el resultado de tres dimensiones (*corporate social responsibility*, *corporate social responsiveness* y *social issues*) fue refundido por Wartick y Cochran (1985) en un marco más amplio de principios, procesos y políticas. Según estos, esta propuesta permitía pensar la responsabilidad social como principios éticos, así como la receptividad como procesos y las cuestiones sociales como políticas (Carroll, 2009).

Peter Drucker, por su parte, ofreció lo que él denominó un nuevo significado a la RSC, en el que no sólo compatibilizaba la creación de beneficios con la responsabilidad de las organizaciones -cuestión por otro lado nada novedosa, como hemos visto- sino que también convertía las responsabilidades sociales en oportunidades de negocio. En sus propias palabras:

[...] la 'responsabilidad social' de la empresa apropiada es la adecuada para domesticar al dragón, esto es, transformar un problema social en una oportunidad económica, en beneficio económico, en capacidad

58 Esta Pirámide de la RSC sigue gozando de gran éxito y se ha consagrado como uno de los modelos más utilizados para definir la responsabilidad social de las empresas.

productiva, en competencia humana, en puestos de trabajo bien remunerados y en riqueza (1984, en Melé, 2008)⁵⁹.

Por lo que se refiere a las nuevas temáticas, dos cuestiones fueron especialmente importantes en esta década: la *teoría de los stakeholders* y la *ética de los negocios*.

R. Edward Freeman (1984), profesor de la Wharton School de la University of Pensilvania, publicó su *stakeholder theory*. Según esta teoría, la diferencia entre los objetivos sociales y económicos ya no era relevante, el tema central era la supervivencia de la corporación. En consonancia con lo escrito por Harold Johnson (1971), la vida de la empresa no estaría únicamente afectada por los accionistas, sino por varios y diferentes grupos de interés (*stakeholders*)⁶⁰, como son gobiernos, empleados y clientes. Para esta teoría la misión de la empresa es crear valor para todos sus *stakeholders*. La relación entre empresa y sociedad es concebida como una relación de interdependencia entre grupos sociales, en la que la empresa permite participar, de algún modo, a las partes implicadas. El impacto de esta teoría en la investigación aplicada sobre RSC fue importante, pero lo será, sobre todo, a partir de los años 90.

Como dijimos, la década de los ochenta supuso la emergencia de la ética empresarial como nuevo tema cercano al fenómeno de la RSC, debido principalmente a dos factores. Por un lado, la ética empresarial se incluyó en los programas de las escuelas de negocios, como la *Harvard Business School* (Guerra y Salvador, 2005). Y, por otro, se sucedieron grandes escándalos donde los delitos y las irresponsabilidades de las corporaciones estaban en el punto de mira de la opinión pública, la cual contaba no sólo con la información de los medios de

⁵⁹ La traducción es propia.

⁶⁰ El término *stakeholder* puede ser interpretado en un sentido amplio o limitado. El primero entiende que estos grupos son todos aquellos colectivos o grupos que pueden afectar o verse afectados por la corporación. En cambio, desde un acercamiento más limitado, los *stakeholders* serían aquellos grupos vitales para la supervivencia y el éxito de la corporación empresarial (Freeman, 1984).

comunicación sino con la ofrecida por las campañas internacionales de denuncia dirigidas por organizaciones, redes y coaliciones cada vez más internacionalizadas⁶¹ (Tilly y Wood, 2010). Cabe citar algunos datos que reflejaban la presión ética sobre las empresas, entre finales de los años ochenta y noventa, como el considerable aumento de las acciones filantrópicas y la aparición de los responsables en los organigramas de las cada vez más importantes empresas transnacionales (Muirhead, 1999).

La creciente contestación social frente a las malas prácticas empresariales no supuso la retirada de la RSC del ámbito académico, ni la reformulación de su sentido hegemónico (neoliberal), pero sí la aparición de nuevos temas directamente relacionados con los escándalos éticos de las ETN. Especialmente exitosos en la academia fueron las cuestiones de la sostenibilidad y la ciudadanía corporativa (Carroll, 2009)⁶².

La preocupación por la sostenibilidad mundial accedió a la agenda de Naciones Unidas con la publicación del informe titulado *Nuestro Futuro Común*, más conocido como Informe Brundtland (1987), presentado por la Comisión Mundial sobre el Medioambiente y el Desarrollo (CNUMA)⁶³. En este informe se

61 Entre los sucesos que pusieron en tela de juicio el carácter ético de las empresas cabe recordar, en primer lugar, el escape de gases letales en la fábrica de pesticidas de Union Carbide en Bhopal (India), el 3 de diciembre de 1984, que afectó a alrededor de medio millón de personas, y que generó una campaña internacional por la justicia con las víctimas y el medioambiente en Bhopal que continúa hasta hoy (Stiglitz, 2006; AI, 2010); el naufragio del Exxon Valdez en la costa de Alaska con casi 42 millones de litros de crudo, en 1989; o la polémica generada por la connivencia de las grandes empresas transnacionales con el gobierno del apartheid al seguir manteniendo relaciones económicas con la Sudáfrica del momento.

62 A pesar de que, según autores tan reconocidos como Peter Drucker, las contribuciones teóricas centrales en este tema se produjeron en la década de los noventa (Lee, 2008); los verdaderos avances se dieron en el terreno de las prácticas empresariales y la promoción, pública y privada, multilateral y nacional. Durante esta década no se trataba de hablar, sino de hacer cosas bajo el paraguas de la RSC tanto en las grandes empresas como en los espacios gubernamentales y no gubernamentales, tal y como detallaremos en el siguiente capítulo.

63 Gro Harlem Brundtland, Ministra de Medioambiente en Noruega por aquel entonces, presidió la Comisión por encargo de la ONU. El Informe Brundtland, cuyo título original es *Our Common Future*, es heredero de la preocupación que despertó el Informe *En torno a los límites del crecimiento*, conocido como Informe Meadows, realizado por el Instituto Tecnológico de Massachusetts (MIT, por sus siglas en inglés) por encargo del Club Roma.

definía por vez primera, en el marco de las Naciones Unidas, la noción de *desarrollo sostenible* como aquel capaz de satisfacer las necesidades de una generación sin comprometer la capacidad de las generaciones futuras para satisfacer sus propias necesidades. Esta definición encerraba dos ideas que fueron remarcadas porque ampliaban la concepción sostenida hasta entonces de la sostenibilidad, referida únicamente al medio ambiente. De un concepto circunscrito a lo que rodea a lo humano, por decirlo así, pero ajeno a ello, se pasa a una noción que incluye lo social: la idea de atención a necesidades sociales, especialmente de la personas pobres, y la de las limitaciones impuestas por la tecnología y la organización social sobre el medio ambiente para satisfacer las necesidades presentes y futuras. Por tanto, y para un número importante de organizaciones internacionales (OCDE, BM, UE, entre otras) esta idea de sostenibilidad no sólo alude a la dimensión ambiental, sino también a la económica y a la social (Bermejo, Arto, Hoyos y Garmendia, 2010).

Esta distinción de las dimensiones que conforman la sostenibilidad mantiene gran similitud con las dimensiones o círculos ofrecidos por los diferentes teóricos para definir la RSC y las partes esenciales que la componen. Por tanto, no es de extrañar que la RSC comenzase a ser percibida en el ámbito académico y también empresarial como una herramienta central en el logro de la tan ansiada sostenibilidad. Incluso hay autores que comenzaron a sustituir el uso de la noción RSC por el de *sostenibilidad*.

La entrada en la discusión académica en el ámbito de la administración y dirección de empresas de la idea de sostenibilidad va a favorecer el desarrollo del concepto-herramienta *triple cuenta de resultados* (*triple bottom line*), elaborado por John Elkington (1999) y popularizado por el modelo GRI. Éste es un marco de gestión de los resultados empresariales en tres bloques: económico, social y medioambiental. Según Elkington, las empresas que lo asuman serán socialmente responsables ya que orientarán la gestión hacia el largo plazo (empresas financieramente seguras), asumiendo las externalidades sociales (actuando de

acuerdo con las expectativas sociales) y medioambientales de la actividad empresarial (minimizando su impacto medioambiental negativo) (Albareda, 2009).

En cuanto a la ciudadanía corporativa, es de interés señalar que este tema se desarrolló en el contexto de la mayor transnacionalización económica y financiera vivida en la historia, a finales de los años ochenta y principio de los noventa. Este enfoque concibe la empresa como una organización con sus derechos y deberes, en un contexto, como acabamos de decir, cada vez más global⁶⁴.

De otra parte, las investigaciones que intentan medir la relación entre el desempeño social y el económico-financiero aparecen durante estos años, debido no sólo a la naturalización académica del discurso de la rentabilidad de la RSC, sino también a las exigencias del mundo empresarial que busca evidencias de esta relación (Burke y Logsdon en Toro, 2006; Shamir, 2011). Según Vogel (2005), profesor de Ciencia Política en la Universidad de California y titular de una cátedra de Ética Empresarial en la Haas School of Business, durante los inicios de la RSC la cuestión de su posible rentabilidad no estaba presente como argumento central. Esta situación cambia a partir de los años 80, etapa en la que se presta una gran atención a la conexión entre responsabilidad y rentabilidad, a pesar de que la evidencia empírica en esta dirección no resulta concluyente. En efecto, las múltiples investigaciones realizadas entre los años ochenta y la actualidad no ofrecen datos consistentes de esta relación (Margolis and Walsh, 2003; Orlitzky; 2008; Salazar y Husted, 2008; Banerjee, 2008; Fernández-Feijóo, 2009). Unos estudios señalan que no existe relación alguna; otros, que puede establecerse una

64 Concretamente, y según el análisis de Melé (2007), en la literatura gerencial aparecen dos modos principales de entender cómo las empresas deben concretar su ciudadanía corporativa. Uno es el propuesto por Wood y Logsdon (2002), los cuales defienden tanto la centralidad de los derechos humanos universales como el respeto de las normas locales mediante la puesta en marcha de estrategias de conciliación, si fueran necesarias. Y otro, es el expuesto por Matten y Crane (2005), el cual gira en torno a la capacidad de las empresas para hacer cumplir derechos cívicos que los gobiernos no garantizan a aquellas colectividades que de alguna manera se ven afectadas por las actividades de las empresas. Para ello, estos autores describen tres actuaciones posibles: proporcionar medios para el ejercicio de los derechos sociales, hacer posible derechos civiles y erigirse en cauce para el ejercicio de los políticos.

relación positiva e, incluso, hay quienes defienden que la relación entre la RSC y el desempeño financiero es negativa. Dicha pluralidad puede verse en la relación de resultados de los estudios seleccionados por la profesora Fernández-Feijóo (2009, p. 42) y expuestos, de forma literal, en la Tabla 3.

Tabla 3. Conclusiones de investigaciones realizadas para conocer la relación entre la RSC y el desempeño económico-financiero, según Fernández-Feijóo (2009, p. 42)	
Autores	Conclusiones de los estudios
Freeman, 1984	La RSC minimiza los costes de transacción y los conflictos potenciales con los grupos de interés
Soloman y Hansen, 1985	Los costes de la RSC están claramente cubiertos mediante los beneficios en la moral de los empleados y la productividad
Freedman y Jaggi, 1982	RSC y la remuneración de los accionistas no coinciden (A menos RSC no hay menos remuneración)
Pava y Krausz, 1996	RSC y el desempeño financiero están positivamente relacionados
Preston y O'Bannon, 1997	RSC y las magnitudes de evolución financiera coinciden positivamente
Waddock y Graves, 1997	El desempeño social y económico (RSC) tiene consecuencias opuestas en el estado de las finanzas
Stanwick y Stanwick, 1998	El reconocimiento de los grupos de interés es importante para una evolución positiva de los indicadores financieros
Verschoor, 1998	Hay una relación positiva entre desempeño corporativo y relaciones con los grupos de interés
Jensen, 2001	Las obligaciones sociales y el comportamiento responsable pueden trabajar en contra de la maximización del valor
Ruf et al., 2001	La relación entre RSC y el aumento de las ventas se observa en diversas empresas, con continuidad temporal
Bauer et al., 2002	La comparación entre la inversión ética y tradicional encuentra resultados mixtos, con una tendencia positiva hacia los fondos éticos
Orlitzky et al., 2003	Los resultados confirman una relación positiva entre la responsabilidad social y el desempeño financiero
Barnea y Rubin, 2005	La inversión socialmente responsable está negativamente relacionada con el número de acciones poseídas o controladas por ejecutivo
Bauer et al., 2007	Los inversores aprecian fondos de inversión éticos
Bechetti et al., 2007	El mercado penaliza la salida a índices de responsabilidad social y a fondos éticos
Mittal et al., 2008	Fuerte evidencia en contra de la idea de que las iniciativas de RSC tienen impactos financieros positivos universales o sistemáticos

Como expone Fernández-Feijóo (2009), se han encontrado evidencias de un determinado efecto positivo de las estrategias de RSC en el desempeño económico, sin embargo este efecto no es tan claro en el desempeño financiero. La RSC parece tener un efecto positivo en variables internas, como la motivación o la cultura emprendedora, pero el posible beneficio para el valor del accionista no ha sido probado. Y es que no sólo sucede que las diferentes metodologías empleadas en las investigaciones dificultan la producción de resultados empíricos consistentes, sino también parece que las circunstancias que rodean a las industrias y a las compañías son tan variadas e influyentes que no se pueden hacer generalizaciones más amplias (Vogel, 2005; Craig, 2008). El debate sobre esta cuestión, sigue, en consecuencia, abierto (Broomhill, 2007).

Esta inconsistencia en los resultados de las investigaciones, tanto de ayer como de hoy, no ha supuesto la ruptura con las construcciones teóricas que conciben la RSC como una contribución positiva tanto para los negocios como para la sociedad. De hecho, esta creencia sobre las bondades económicas y financieras de la RSC ha sido, con menor o mayor intensidad, una constante desde la incorporación de la responsabilidad social a la academia⁶⁵. Seguramente, se trata de un supuesto estratégico en el modo en como la RSC se ha abordado en la formación de directivos y por parte de las asociaciones y *think-tanks* empresariales, sin el cual es posible que el aumento del interés por la RSC, hasta convertirse en una cuestión *estrella* en estos ámbitos, no se hubiera producido. Además, entidades como Business for Social Responsibility (BSR), World Business Council for Sustainable Development (WBCSD) o International Business Leader Forum (IBLF) defienden esta hipótesis referida al impacto positivo de la RSC. Y distintos

65 Especialmente intensa ha sido entre aquellos autores que asumen una concepción estratégica-instrumental de la RSC [*strategic corporate social responsibility* - Burke y Logsdon (1996)]. Bajo su perspectiva, si la RSC se centra en las actividades principales de las empresas, como proponen, ésta estará íntimamente ligada al plan estratégico corporativo y operará como una política más al servicio de la misión empresarial. En dicha perspectiva (que también defenderán Porter y Kramer, 2002), los accionistas conservan su primacía y la relación con los *stakeholders* es considerada un medio imprescindible para alcanzar un mayor valor.

gobiernos de países cuyas economías tienen una gran relevancia, han confeccionado guías para convertir la RSC en un *business case* (como, por ejemplo, ha hecho el Departamento de Industria y Comercio de Reino Unido, el cual nombró en marzo de 2000 un ministro responsable de las cuestiones relacionadas con la RSC) (Craig, 2008)⁶⁶.

Por último, es importante señalar que a finales de los noventa comienzan a hacerse públicos distintos trabajos que critican o contradicen los supuestos desde los que se ha habido elaborado el trabajo académico sobre la RSC, quebrando el pensamiento único sobre el tema. Sirvan de ejemplo los desarrollados por Kang y Wood (1995) y Thomas Jones (1996).

Como hemos dicho, Kang y Wood (1995), en claro desafío a la *Pirámide de la RSC* de Carroll (1991), defendieron que una empresa sólo sería libre de hacer dinero y repartir dividendos cuando hubiese cumplido con sus responsabilidades morales y éticas. Jones, por su parte, realizó un análisis de las aproximaciones teóricas a la RSC y determinó que las posiciones instrumentales e ideologizadas de la RSC (es decir, aquellas que la inscriben en una racionalidad económica y la convierten en un instrumento al servicio de un *capitalismo amable* que, a pesar de hablar en términos del bien común, responden a los intereses de una minoría) son las que han dominado el tema. El autor concluye que éstas formas de construir la RSC la convierten en un concepto excesivamente abstracto, y empíricamente débil, además de normativamente inviable.

66 Desde esta creencia, que soporta el peso de la inexistencia de evidencias, la necesidad de introducir mecanismos duros que obliguen a las empresas a desarrollar comportamientos responsables desaparece, ya que al estimular los beneficios las empresas serán persuadidas a adoptar o cambiar sus comportamientos hacia prácticas más éticas (De la Cuesta, 2004). Como veremos en el próximo capítulo, este razonamiento no dejará de ser puesto en tela de juicio mediante la denuncia constante de las malas prácticas empresariales por parte de una contestación social global sin precedentes históricos (Sassen, 2003; Shamir, 2007; King y Pearce, 2010; Soule 2012a y 2012b); y, a su vez, no dejará de ser defendido por las empresas como la condición de posibilidad para desarrollar regulaciones voluntarias que incentiven el comportamiento responsable.

2.4. Desde 2000 hasta 2010: Reconceptualizaciones y nuevas aproximaciones

En la etapa de finales de los años noventa y de inicio de la nueva centuria, la dimensión internacional de la RSC adquirió gran relevancia, y esto se hizo notar en la literatura sobre el tema. Publicaciones pioneras en el ámbito de la RSC del alcance de *The Academy of Management Review* comenzaron a articular un discurso sobre la internacionalización de la RSC como vehículo que permitiría a las empresas actuar como agentes de cambio social. Específicamente, esta publicación expuso que este nuevo papel de las empresas como promotoras del cambio social reflejaba “el hecho de que la gente espera(ba) de las empresas responsabilidad por las acciones más allá de sus fronteras, incluyendo las acciones de los proveedores, distribuidores, socios e incluso naciones soberanas” (Domínguez, 2012, p. 27).

En esta transformación de la RSC en un asunto global fueron de vital importancia una serie de factores: el carácter transnacional de las actividades e inversiones empresariales, la organización de sus propios *think-tanks*, las redes de protestas contra las mismas y la entrada en la agenda global de Naciones Unidas de la RSC (Secchi, 2007; Hine y Preuss, 2009)⁶⁷. De hecho, las principales producciones académicas del siglo XXI se caracterizaron por la entrada en escena de nuevas propuestas teóricas sobre la RSC, así como por la aparición de estudios críticos

⁶⁷ Acontecimientos todos ellos que se explicarán en el capítulo III y que han marcado el devenir de la institucionalización de la RSC en Europa y en España, como veremos en el capítulo IV. Asimismo, estos acontecimientos globales han homogeneizado la forma de comprender la RSC por parte de las principales empresas que operan en esta escala: las empresas transnacionales (Snider y Martin, 2003). Una comprensión común que al aterrizar en los contextos nacionales de los países de las sedes empresariales adquieren una determinada forma en función de las diferentes tradiciones sociales, culturales y económicas. De esta manera, los temas éticos son protagonistas en los países anglosajones, las cuestiones medioambientales adquieren una importancia central en los países del norte de Europa y, en cambio, en los del Sur la RSC se plantea como un tema de desarrollo social (Habisch, Jonker, Wegner y Schmidpeter, 2005).

que consideran la responsabilidad social como una estrategia al servicio de la globalización neoliberal y las élites económicas y políticas⁶⁸.

Archie B. Carroll (2004) adaptó su modelo de la *Pirámide de la RSC* al contexto global, otorgándole un nuevo alcance mundial a las responsabilidades económicas, legales, éticas y filantrópicas. De esta manera, las responsabilidades económicas se convirtieron en las que respondían a los requerimientos del capitalismo global; las legales, hacían referencia a las demandas de los grupos de interés globales; y las éticas y filantrópicas se referían al cumplimiento de las expectativas de los actores transnacionales sobre las empresas.

Michael E. Porter y Mark R. Kramer (2006) siguen apostando por una RSC estratégica -que beneficia simultáneamente a la sociedad y a la propia competitividad de la empresa, haciendo de las demandas sociales oportunidades de negocio- capaz de mejorar la rentabilidad de los negocios globales y sacar al capitalismo del “asedio bajo el que se encuentra”, “reinventándolo y liberando una oleada de innovación y crecimiento” (p. 7). Según lo explicado por estos autores en su conocido y citado artículo de 2006, publicado en la HBR (2006), hay ejemplos de empresas que han sido capaces de pasar de una “RSC reactiva” (que ellos rechazan por ineficaz) a una “RSC estratégica”, lo que evidencia el éxito que supone “pasar de una postura fragmentada y defensiva a un enfoque integrado y positivo” (p. 14-15):

Un ejemplo es la respuesta de Toyota a las inquietudes por las emisiones de los automóviles. El Prius de Toyota, un vehículo híbrido de electricidad y gasolina, es el primero de una serie de modelos

68 Este período está caracterizado también por la aparición de trabajo y políticas de promoción de la RSC en espacios regionales y multilaterales supranacionales, como se detallará en el capítulo III en relación con Naciones Unidas y en el capítulo IV respecto al caso de Europa y España. Como veremos, en todos ellos los conflictos derivados del deseo de control sobre el significado hegemónico de la RSC ofrecen un mapa similar de los significantes en juego (RSC liberal / RSC neoliberal / RSC radical).

innovadores que han producido ventaja competitiva y beneficios ambientales. Los motores híbridos emiten apenas 10% de los contaminantes tóxicos de los vehículos convencionales y consumen sólo la mitad de gasolina. Elegido como Automóvil del Año en 2004 por Motor Trend Magazine, el Prius ha dado a Toyota una ventaja tan sustancial que Ford y otras empresas están obteniendo licencia de la tecnología. Toyota está bastante avanzada en establecer su tecnología como el estándar mundial.

Urbi, una empresa mexicana de construcción, ha prosperado construyendo casas para compradores en posición desventajosa utilizando novedosos instrumentos de financiamiento, tales como pagos flexibles de hipotecas mediante deducciones salariales. Crédit Agricole, el mayor banco de Francia, se ha diferenciado ofreciendo productos financieros especializados en áreas relacionadas con el medioambiente, tales como paquetes de financiamiento para mejoras que ahorran energía en el hogar y auditorías para certificación orgánica de fincas (Porter y Kramer, 2006, p. 12).

Por otra parte, R. Edward Freeman, y otros autores afines a su *stakeholder theory* (2006), apostaron por reemplazar el concepto RSC por el de *company stakeholder responsibility*, haciendo especial hincapié en el nuevo significado que le atribuyen. Según estos autores, en el nuevo contexto global la empresa se erige como el vehículo adecuado para coordinar la variedad de intereses y valores que implica la diversidad cada vez mayor de grupos de interés.

Asimismo, los planteamientos defendidos por Levitt y Friedman en décadas anteriores fueron revisitados por Michael Jensen (2001), entre otros⁶⁹. Jensen (2001) defendía que no hay más responsabilidad social que la de maximizar el

⁶⁹ Véase el trabajo de Sundaram y Inkpen (2004).

valor para el accionista y que sólo serán aceptables aquellas actuaciones sociales que logren este objetivo económico. Para ello, según Jensen, las relaciones con los grupos de interés no podían ser ignoradas pero éstas debían supeditarse a los intereses de los accionistas, los cuales deben ser protegidos y respetados por los directivos sin más restricciones que las exigidas por la ley. Este enfoque fue llamado por Jensen “maximización ilustrada del valor” y actualiza lo expuesto por Friedman y sus seguidores en la década de la gran pugna entre la RSC *keynesiana* y la RSC *liberal* (Melé, 2007; Rodríguez Fernández, 2008)⁷⁰.

Paralelamente, y desde las antípodas teóricas e ideológicas de los planteamientos de Carroll y de Jensen, comenzaron a emerger trabajos académicos que ponían en tela de juicio la bondad de la maximización de los beneficios como objetivo rector empresarial, así como la posibilidad de desarrollar comportamientos socialmente responsables que fueran buenos tanto para los negocios como para las empresas.

Desde la joven corriente de los *Critical Management Studies* y la economía política crítica, se comienzan a desarrollar trabajos en los que se considera a la RSC como una estrategia cómplice con el capitalismo y sus corporaciones. Según autores como Peter Fleming, John Roberts y Christina Garsten (2013), la RSC funcionaría como una especie de cortina de humo dentro de una política económica que intenta ganar tiempo y adelantarse a la intervención legal.

Además, otras teorías filosóficas y sociológicas se interesan por el estudio de la RSC. Por ejemplo, Hanlon (2008), en un artículo que se integra en *The Oxford Handbook of Corporate Social Responsibility*, ya citado, utiliza los planteamientos filosóficos de Žižek para desvelar cómo la exaltación del acuerdo que se da entre

70 Esta aproximación a la RSC es apoyada por personalidades académicas como el Premio Nobel Gary Becker que, ante la pregunta de si las empresas tenían responsabilidades que fuesen más allá de procurar la maximización del valor y cumplir con lo que sus contratos y las leyes les obligan, contestó: “Mi respuesta es 'no'...y aún diré más, las leyes y los contratos, y la asignación por los individuos de sus propios recursos, más que el comportamiento de las empresas, debiera ser el camino conducente al logro de distintos objetivos sociales” (De Andrés y Azofra, 2008, p. 4).

los empresarios y la cultura del management responde a la necesidad de rearticular la legitimidad de las empresas en el nuevo régimen de acumulación capitalista. De acuerdo con Žižek (2006), el nuevo dogma sería una versión postmoderna de la mano invisible de Adam Smith: “el mercado y la responsabilidad social no son cuestiones opuestas, sino que pueden ser reconciliadas para el beneficio mutuo” (p. 10). Una estrategia empresarial y académica que permite convertir los discursos sobre la RSC en un nuevo lugar llamado *Porto Davos*⁷¹.

Subhabrata Bobby Banerjee (2008), entre otros, ha sugerido que la RSC nunca supuso una crítica fundamental a la empresa en sí, porque ésta se aferró a la creencia liberal de que la lógica de maximización del capital algún día podría ser domesticada y armonizada con una ética social más amplia. Según este autor, afirmar que la RSC ha sido capturada por el área de la estrategia y gestión de los negocios, sobre todo en Estados Unidos, no es ninguna exageración, y al tiempo reclama la necesidad de aproximaciones críticas en el estudio de la RSC.

De manera similar a la postura de Banerjee, los profesores Leslie Sklair y David Miller (2010) defienden que las prácticas recientes de RSC más que significar un importante cambio en la cultura corporativa de las empresas es una muestra de la debilidad de la globalización capitalista como sistema socioeconómico a la hora de responder al aumento de las demandas en favor de la justicia global (movimientos sociales) y otro tipo demandas de orden político.

En la misma línea crítica, pero con una mirada que excede la captación de las críticas y demandas sociales, Ronen Shamir arguye que la RSC no puede ser únicamente entendida como un amortiguador frente al hostigamiento

71 Žižek conjuga los nombres de las ciudades de Porto Alegre y Davos por su carga simbólica. En Porto Alegre se organizó en 2001 el primer Foro Social Mundial y en Davos se celebra desde 1972 una reunión anual del Foro Económico Mundial. El primero representa el ideario y las luchas de la globalización contrahegémica y el segundo los de la globalización hegemónica.

empresarial, sino que debe ser aprehendida “más generalmente como una fuerza constitutiva que conforma la relación entre las empresas y la sociedad en el capitalismo global contemporáneo” (2007, p. 88) .

Por otro lado, Peter Utting y José Carlos Marques hablan de la crisis intelectual de la RSC, y argumentan que el pensamiento académico sobre la RSC es “en gran parte ahistórico, empíricamente débil, teóricamente estrecho y políticamente naïve” (Domínguez, 2012 p. 16). Por ello, propone superar el concepto “RSC,” el cual podría ser considerado como una coartada ideológica de las élites empresariales para reproducir las relaciones capitalistas neoliberales. En su lugar, proponen comenzar a demandar y utilizar la noción de *corporate accountability*⁷². Ésta

enfatisa la necesidad de mecanismos que obliguen a las corporaciones a responder a los diferentes grupos de interés, que permita a las víctimas de las malas prácticas corporativas canalizar sus quejas y buscar compensaciones, y que acarree consecuencias para las compañías que no cumplen con los estándares acordados (Domínguez, 2012 p. 16).

Además, y siguiendo con la misma línea argumentativa, la rendición de cuentas acarrea ventajas frente a la responsabilidad social, según Peter Utting (en Broomhill, 2007), por lo menos en cuatro ámbitos. En primer lugar, el movimiento por la rendición de cuentas (*corporate accountability*), más que limitarse a afirmar que las compañías deben asumir la responsabilidad de sus acciones, enfatiza que las empresas tienen que rendir cuentas. En segundo lugar, este movimiento, en vez de informar y auditar las numerosas actividades de las

72 Para el concepto *accountability* no existe en español una traducción aceptada y, además, los usos que se hacen de él en inglés son diversos. A pesar de esto, las dos posibles traducciones son: rendición de cuentas o control social (Bendell y Valor, 2006). En cualquier caso, Peter Utting y José Carlos Marques forman parte de los grupos sociales y académicos que demandan planteamientos obligatorios que superen la demanda de responsabilidad y se sitúen en la exigencia de rendición de cuentas (*accountability*) de las empresas transnacionales (Bendell, 2004).

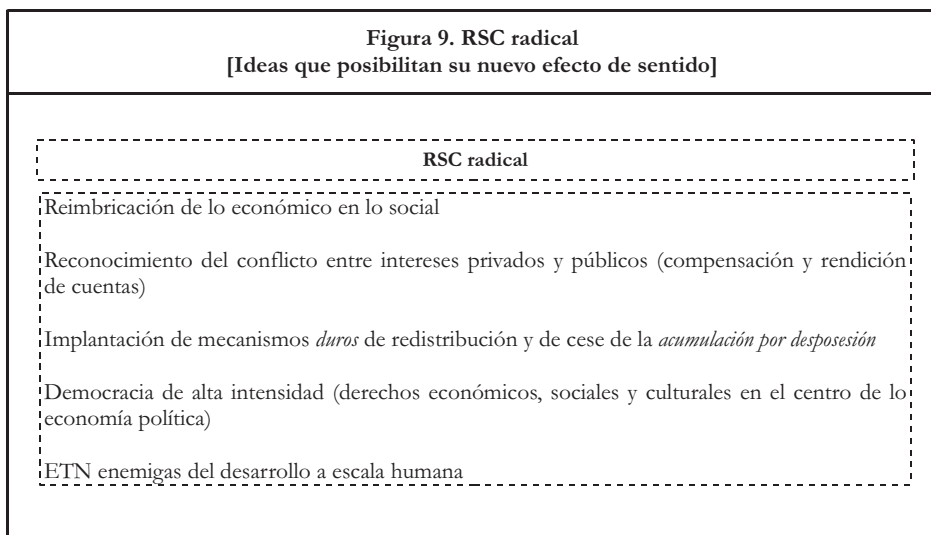
grandes corporaciones, hace hincapié en las denuncias centradas en los abusos de poder o en cualquier mala práctica. En tercer lugar, en vez de percibir la autorregulación y los enfoques voluntarios como alternativa a la regulación gubernamental, combinan los enfoques voluntarios con los obligatorios. Y, en cuarto lugar, el movimiento por la rendición de cuentas entiende que si con la RSC se pretende trabajar en favor el desarrollo, no resulta ya suficiente que las empresas mejoren determinados aspectos de las condiciones de trabajo y de las relaciones con la comunidad, ya que la responsabilidad de las compañías no puede separarse de las grandes cuestiones estructurales y los problemas generados en este campo. Entre ellas, mencionan la liberalización y la desregulación económicas, las actividades de *lobby* empresarial en los ámbitos supranacionales, la práctica fiscal de las empresas o los sistemas de fijación de precios.

La profesora Adaeze Okoye (2009), por su parte, defiende que la RSC será siempre un concepto sin una definición aceptada (2009). Dicha autora hace uso de la idea que ofreció W.B. Gallie, en 1956, para referirse a muchos conceptos propios de las ciencias sociales en los que el carácter normativo de los mismos les otorga un significado abstracto, normalmente aceptado, pero que genera polémica: los “conceptos esencialmente controvertidos” (CEC). Según Okoye, la RSC cumple con todas las características que hacen de un concepto un CEC: es evaluativo, complejo y abierto.

En relación con el carácter abierto de este concepto, y en clara consonancia con esta tesis, la literatura académica gerencial ha comenzado a incluir tímidamente investigaciones cuya perspectiva analítica se centra en el análisis del discurso, como las desarrolladas por los profesores y profesoras Sharon M Livesey (Fordham Schools of Business Faculty), Helen Tregidga y Markus Milne (Auckland University of Technology y University of Canterbury, respectivamente), Crawford Spence (Warwick Business School) o Jenny Åhlström (Stockholm School of Economics). Esta aproximación al examen de la RSC no sólo ha comenzado a enriquecer su estudio en los contextos académicos

anglosajones, sino también en el iberoamericano, como lo demuestran, entre otras, las investigaciones españolas comentadas en la introducción⁷³.

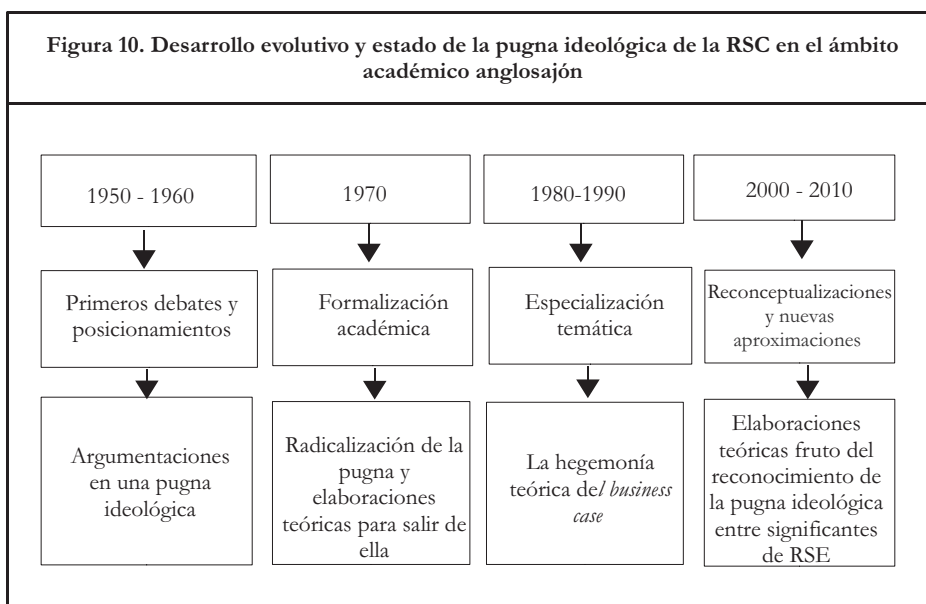
En conclusión, en la primera década del siglo XXI, la producción académica vinculada a las escuelas de negocios y los estudios de administración y dirección de empresas anglosajones, ha dibujado un escenario de significados plurales de la RSC. A pesar de que durante los años ochenta y los primeros de los noventa el significante *RSC neoliberal* consiguió “sujetar” al significado académico del mismo, esta sujeción se ha ido debilitando. Durante el primer decenio del nuevo siglo, la academia reedita los significados *liberales* y *neoliberales* y ofrece un nuevo significante, minoritario pero emergente, que aquí hemos llamado *radical*, que aglutina aquellas posiciones críticas con el mito, despolitizado y ahistórico, de la RSC y apuesta, desde distintas interpretaciones políticas del fenómeno de la RSC, recuperar ciertas ideas (Figura 9) que permitirían una responsabilidad social empresarial no tan apegada a los intereses de las élites empresariales.



⁷³ Destacan también las realizadas en el ámbito académico brasileño. Véase, por ejemplo, las siguientes: Gangreiro y Antas (2012), De Azevedo y Mathis (2012) y De Araujo Lima (2012).

CONCLUSIONES

Comenzábamos el capítulo comentando que la producción teórica sobre RSC había sido más expansiva que acumulativa, ahora estamos en disposición de resumir los porqués. Por un lado, y a la luz de lo expuesto, la ausencia de acuerdo sobre el significado de las responsabilidades sociales de las empresas y la inconsistente vinculación del comportamiento responsable con la cuenta de resultados han dificultado la consolidación académica de la RSC. Por otro, el insoslayable ejercicio normativo que requiere la teorización de una cuestión tan cargada de valores e internamente compleja como es la RSC, así como el posicionamiento ideológico que supone la discusión sobre cómo la economía debe ser organizada para controlar el poder de las empresas, han configurado la RSC como, al menos, un *concepto esencialmente disputado*. Tanto es así, que cada uno de los cuatro cortes temporales ofrecidos refleja no sólo el desarrollo del concepto en la academia sino también el estado de la pugna ideológica que ha posibilitado las elaboraciones teóricas sobre la RSC, tal y como representa la Figura 10.



Durante los años cincuenta, entre los académicos se produjo una pugna normativa sobre la legitimidad de la RSC que organizaba las significaciones en juego. Esta discusión sobre la idoneidad de la misma se esforzaba en argumentar más el *por qué* debía apoyarse o rechazarse la RSC que en explicar *qué* y *cómo* debía hacerse. Concretamente, esta disputa estuvo protagonizada por el conflicto entre dos significados de la RSC: la *RSC keynesiana* y la *RSC liberal* defendidas, principalmente, la primera por Bowen y la segunda por Friedman⁷⁴. Podríamos decir, utilizando las herramientas teóricas postestructuralistas de Laclau y Mouffe (1987), que durante estas dos primeras décadas el significado keynesiano de la RSC logró fijar parcialmente este significado al significante RSC, en el ámbito académico anglosajón.

No obstante, y como el propio Laclau argumenta en distintos lugares (1987, 1996 y 1998), el dominio del campo discursivo nunca es completo porque el significado nunca puede ser totalmente fijo, y eso es lo que ha ocurrido con la RSC. Por este motivo, en la Tabla 4, en la que desarrollamos una tipología de significados en juego y sus efectos de sentido, hemos añadido en la última columna los efectos de sentido hegemónicos del significante RSC para cada período; aunque, tal y como hemos tratado a lo largo de este capítulo, el significado hegemónico que permite la academización de la RSC es el *neoliberal*. Éste, tal y como se refleja en la citada tabla, equiparó la RSC con el *business case* y logró el acceso de la misma a lo que Vogel denominó *el nuevo mundo de la RSC*. Dicho viraje no sólo generó un desplazamiento de las preocupaciones propias de la generación keynesiana de la RSC a las relacionadas con la cuenta de resultados y la gestión empresarial, sino también *un segundo desplazamiento de sentido* de la noción RSC.

74 Obsérvese que esta clasificación es muy similar a la utilizada en la introducción de este trabajo para localizar el mismo en el espectro de escuelas existentes, aunque no es idéntica. Después del análisis de los significados y sentidos atribuidos a la RSC en el ámbito académico de las escuelas de negocio anglosajonas, hemos detectado no sólo un sentido *neoliberal* sino también otro *liberal*, que reaparece a partir del año 2000 después de décadas. Las diferencias entre un sentido y otro se pueden consultar en la Tabla 4.

Como argumentamos en la introducción, dentro del marco de sentido de la responsabilidad social defendida por las empresas y el mundo empresarial, la responsabilidad pasó de ser concebida como la obligación de reparar un daño o cumplir una pena por él a ser identificada con la obligación de ocuparse de ciertos deberes. Pues bien, ahora y fruto de ese nuevo sentido ésta, además, ha pasado de tener su razón de ser en el daño que las empresas infligen a la sociedad a fundamentarse en el daño que la sociedad inflige a las corporaciones. Un desplazamiento de sentido que implica comprender la RSC no como la *regulación social del comportamiento empresarial*, sino como la *regulación empresarial del comportamiento social*, en donde lo que parece realmente importante es la neutralización de las preocupaciones sociales. En un momento histórico que, como veremos en el siguiente capítulo, coincide con la *revolución cultural del empresariado* y el liderazgo de importantes economistas neoliberales.

Durante las años ochenta y noventa, este sentido de la RSC es el que permitió elaborar en el ámbito académico el aluvión de modelos teóricos que hoy siguen estando vigentes. No obstante, con la llegada del siglo XXI y la entronización de la globalización como fenómeno que desestabiliza las condiciones espaciales de la RSC, la producción académica comienza a ampliar el alcance de este modelo más allá de las fronteras nacionales, además de instalarse en el discurso de diferentes organizaciones intergubernamentales y no gubernamentales supranacionales, como explicaremos en el siguiente capítulo. En este nuevo escenario, la disputa académica se vuelve tan normativa como en los años 50, con la diferencia de que la RSC como *business case* (o el significante RSC *neoliberal*) ya ha ganado la batalla de las ideas entre el *management*, de un lado, y que la vigilancia social sobre el comportamiento de las empresas no tiene precedentes históricos, de otro. En este momento, los sentidos que luchan por apropiarse del significado total de la RSC son tres: el *neoliberal*, el *liberal* y el *radical*. Este último es formulado por un conjunto heterogéneo de organizaciones no gubernamentales y académicos que, desde diversas disciplinas, y con distintas intensidades, comienzan a articular una crítica sobre los fundamentos y consecuencias de una RSC construida al servicio

de una racionalidad maximizadora de beneficios que a pesar de apelar a una racionalidad sustancial inspirada en valores, no pocas veces deja de lado las prácticas más necesarias para la sociedad (Baden y Harwood, 2013). Los autores y/o activistas que configuran este sentido *radical* de la RSC suelen defender un paradigma de desarrollo sostenible en el que las decisiones sean tomadas de *abajo hacia arriba*, mediante procesos horizontales y globales en los que se rescate el derecho a decidir sobre lo económico y sus implicaciones.

El inevitable posicionamiento ideológico que supone la definición de la RSC sobre cómo se debe organizar la política económica para controlar el poder de las empresas, configura así la RSC no sólo como un *concepto esencialmente disputado*, tal y como expone la profesora Okoye (2009), sino, sobre todo, como un *concepto ontológicamente conflictivo y constituyente de lo político*, que refleja el enfrentamiento de intereses, visiones, deseos y/o expectativas sobre lo colectivo (Mouffe, 1999 y 2007a); y, por ende, los cambios fundamentales que se han producido en la política económica mundial.

Como muestra la Tabla 4, los *efectos de sentido* de los significados que el ámbito académico ha producido desde los años cincuenta hasta hoy han generado unos significantes que pueden agruparse alrededor de las posiciones teórico-ideológicas existentes en las ciencias sociales y en la sociedad en general, para las décadas señaladas, en relación con la regulación de la economía (keynesianismo, liberalismo, neoliberalismo y anticapitalismo). El *efecto de sentido hegemónico*, es decir, el significante que logra introducirse en la agenda académica y producir desde su significado elaboraciones teóricas sobre la RSC, coincide con el modelo ideológico de regulación de la economía imperante en Occidente, principalmente en Estados Unidos y Europa.

Cada década se caracteriza no sólo por la pugna entre significados, sino también por la hegemonía coyuntural de uno de ellos en el mundo académico de las escuelas de negocios anglosajonas (véase Tabla 4)⁷⁵. Por tanto, pareciera que la RSC fuese, finalmente, lo que Laclau denomina un *significante vacío*, cuyos significados son temporales y resultado de una competencia política (Laclau, 2008). Un significante que no es un concepto simplemente equívoco o ambiguo, sino un significante que se conecta con diferentes sistemas de significación o espacios semánticos porque su sentido está suspendido (Laclau, 2005). Éste último depende de la lucha política en la que se integre.

Destinamos el siguiente capítulo a desgranar la lucha política que este significante condensa y, por tanto, a conocer el marco en el que cada significado hegemónico adquiere sentido.

75 Cuando hacemos uso de la noción *hegemonía* nos referimos al resultado, parcial y contingente, del proceso de persuasión y consenso mediante el cual se ha logrado la adscripción del “otro” a un proyecto social, cultural, político y/o económico concreto (Díaz-Salazar, 1992). Para que el proyecto en cuestión sea verdaderamente hegemónico debe aparecer no solamente como el mejor sino también como el único posible (Panizza, 2002).

<p>1980-1990: Consolidación y especialización de la RSC en el mundo académico</p>	<p>RSC = proceso que permita una forma de “estar” socialmente responsable RSC = conjunto de principios, procesos y políticas RSC = cuestión ética RSC = cuestión para la sostenibilidad RSC = ciudadanía corporativa RSC = sistema de gestión basado en la triple cuenta de resultados RSC = oportunidad de negocio RSC = creación de valor para los <i>stakeholders</i> RSC = rentable para las finanzas</p>	<p>Modelos para la implementación <i>Consenso ideológico y disputa positiva que responde a la pregunta: ¿Qué modelo permite a las empresas construir una RSC de impacto positivo tanto para los negocios como para la sociedad?</i> Modelos para la rentabilidad</p>	<p>Imbricación de la sociedad en lo económico (<i>société de marché</i>) Abolición del conflicto entre intereses públicos y privados / Fragmentación de lo social en <i>stakeholders</i> El crecimiento económico y la competencia generan naturalmente, esto es, sin intervención alguna, valor compartido (<i>win-win</i>) Racionalidad económica en lo social ETN amigas del desarrollo</p>	<p>-----> RSC neoliberal</p>
<p>2000-2004: Reconceptualización de la RSC en el marco de la globalización</p>	<p>RSC = empresas agentes de cambio social RSC = asunto global RSC = competitividad global RSC = iniciativa corrosiva para las ETN RSC = iniciativa cómplice con el capitalismo y sus corporaciones</p>	<p>Favorece a los accionistas y al conjunto de la sociedad <i>disputa ideológica normativa</i> Conculca la propiedad privada y perjudica los intereses de los accionistas <i>disputa ideológica normativa</i> Coartada ideológica de las élites empresariales</p>	<p>Imbricación de la sociedad en lo económico (<i>société de marché</i>) Abolición del conflicto entre intereses públicos y privados / Fragmentación de lo social en <i>stakeholders</i> El crecimiento económico y la competencia generan naturalmente, esto es, sin intervención alguna, valor compartido (<i>win-win</i>) / Racionalidad económica en lo social / ETN amigas desarrollo Separación radical entre la sociedad y el mercado Reconocimiento del conflicto entre intereses públicos y privados = respuesta = <i>laissez-faire</i> = separación regulación de Estado y de mercado (proteger al poder empresarial) / Creación de riqueza genera bienestar social / Racionalidad económica controla la racionalidad social / Lo económico como organizador de lo social / ETN amigas del crecimiento económico Re-imbricación de lo económico en lo social Reconocimiento del conflicto entre intereses privados y públicos / Implantación de mecanismos <i>dirigés</i> de redistribución y de cese de la <i>acumulación por desposesión</i> / Democracia de alta intensidad (DESC) / ETN enemigas del desarrollo a escala humana</p>	<p>-----> RSC neoliberal* -----> RSC liberal -----> RSC radical</p>

CAPÍTULO III

Historicidad y efectos de sentido de los significados académicos atribuidos a la RSC

El viraje en el tratamiento académico de la RSC iniciado en la década de los setenta se inscribe dentro del cambio de regulación capitalista que experimentó la política económica mundial en aquel entonces. Reconocer la fundación política de este artefacto conceptual implica hacer emerger a los actores y a los conflictos existentes en el marco de las políticas económicas supranacionales desde los años 50 hasta la actualidad. Esta posición analítica nos permite, por un lado, situar el estudio académico de la RSE y sus sentidos hegemónicos en el terreno de la contienda política internacional por el control de las empresas transnacionales, y, por otro, rescatar la *historicidad* de la RSE, resquebrajando así la historia única que sobre ella ha creado la producción teórica gerencial dominante y haciendo emerger la disputa política que la ha conformado, ya que “sostener un discurso científico no es algo conectado desde afuera o desde un costado a la historia: es parte de la historia tanto como una batalla, el invento de la máquina de vapor o una epidemia” (Foucault en Pagés y Rubí, 2011).

Este posicionamiento teórico bebe de los planteamientos constructivistas, ya nombrados en la introducción, los cuales, a pesar de sus diferencias, le otorgan un papel fundamental a la *historicidad* en sus argumentaciones. Esta centralidad, siguiendo a Corcuff (2005), remite a tres premisas esenciales. La primera es que el mundo social se construye a partir de condiciones dadas y heredadas del pasado. La segunda, que dichas condiciones son reproducidas, apropiadas, desechadas y transformadas al mismo tiempo que se producen otras. Estas nuevas producciones sociales se elaboran a través de la práctica y las interacciones de los actores. Y, en tercer lugar, tanto lo dado por el pasado como lo producido en el

presente abren un campo de posibilidades para el futuro. Consecuentemente, esta perspectiva cuestiona lo que se nos presenta como dado y delega en la deconstrucción de los fenómenos sociales el ejercicio analítico necesario para incluir los procesos de construcción de la realidad en la comprensión de los mismos. Esto supone un ejercicio constante de deconstrucción y reconstrucción de la realidad social, y, por tanto, abre la posibilidad de una nueva narración.

3. EL CARÁCTER POLÍTICO FUNDACIONAL DEL DESARROLLO CONCEPTUAL DE LA RSC

3.1. Hegemonía keynesiana, lucha contra el comunismo e incipiente protesta contra el poder corporativo [1950-1960]

Como señalamos anteriormente, el trabajo del profesor Howard R. Bowen inauguró la producción académica sobre la responsabilidad social empresarial. El autor formaba parte del amplio movimiento de economistas keynesianos que surgió durante la Gran Depresión y se expandió en el período de postguerra, y que en términos generales, se negó a disociar los asuntos económicos de sus fundamentos morales e institucionales (Marens, 2004, 2008 y 2010). Por lo tanto, hay que situar la producción académica de Bowen y sus contemporáneos en un momento político en el que el control del poder empresarial, en pro de una más igualitaria redistribución de la riqueza en la sociedad norteamericana, formaba parte de las preocupaciones sociales y gubernamentales.

La preocupación política en relación con el control del poder corporativo en Estados Unidos hunde sus raíces en la política del *New Deal*, liderada por Franklin D. Roosevelt. El dominio de las grandes corporaciones se convirtió entonces en un problema público cardinal en su campaña para su segundo mandato, tal y como ilustra el siguiente extracto de uno de sus discursos, pronunciado en Madison Square Garden el 31 de octubre de 1936:

Durante casi cuatro años ustedes han tenido un gobierno que en lugar de entretenerse con tonterías, se arremangó. Vamos a seguir con las mangas levantadas. Tuvimos que luchar contra los viejos enemigos de la paz: los monopolios empresariales y financieros, la especulación, la banca insensible, los antagonismos de clase, el sectarismo, los intereses bélicos. Habían comenzado a considerar al gobierno como un mero apéndice de sus propios negocios. Ahora sabemos que un gobierno del dinero organizado es tan peligroso como un gobierno de la mafia organizada. Nunca antes en nuestra historia esas fuerzas han estado tan unidas contra un candidato como lo están hoy. Me odian de manera unánime, y yo doy la bienvenida a su odio. Me gustaría que mi primer gobierno fuera recordado por la batalla que libraron el egoísmo y la ambición de poder. Y me gustaría que se dijera que durante mi segunda presidencia esas fuerzas se encontraron con la horma de su zapato⁷⁶.

Esta representación del gran empresariado como adversario a someter a los intereses generales formaba parte del argumentario político con el que Roosevelt venció al candidato republicano a la presidencia, Alf Landon⁷⁷.

No obstante, el empresariado organizado no permaneció impasible ante esta guerra política, y emprendió el diseño y puesta en marcha de lo que denominó su “plan de educación pública”. A través de él, y según un documento de la Asociación Nacional de Industriales (NAM, por sus siglas en inglés) publicado en 1939, pretendían “conectar en la conciencia pública la libertad de empresa con la

76 Audio disponible en: millercenter.org/president/speeches/speech-330

77 Tal y como señala el profesor Navarro (2009), la centralidad demócrata de la lucha contra los desmanes del gran empresariado americano (*corporate class*) debe ser comprendida en un contexto de gran movilización social y laboral, donde la izquierda estadounidense fue capaz de convertirse en una fuerza política de referencia en el programa del Presidente Roosevelt.

libertad de expresión y la libertad de religión como partes integrales de la democracia” (Ewen en Miller y Dinan, 2008, p. 57).

Con esta iniciativa, el empresariado americano demostró, tal y como razonará Wright Mills a mediados de los años cincuenta en su obra *La Élite del poder*, que la cima del sistema de poder norteamericano, en este caso el corporativo, estaba más unificada de lo que en “el fondo” se podía prever; y que sus acciones colectivas no sólo seguían la lógica de la defensa de lo económico sino también de lo político (Useem en Arriaga, 2004)⁷⁸.

La muerte del presidente Franklin D. Roosevelt al comienzo de su cuarto mandato y el despertar de la Guerra Fría modificaron la interpretación política del poder empresarial como enemigo a someter. De hecho, el contexto político de la comúnmente llamada *caza de brujas* del macartismo bajo el gobierno del presidente Harry S. Truman (1945-1953), logró tildar de comunistas y sospechosas todas aquellas posturas ideológicas que, como las de Bowen, defendían las responsabilidades sociales de los hombres de negocios desde una perspectiva inspirada en el keynesianismo, la economía institucionalista y la economía del bienestar⁷⁹.

78 Michael Useem, director del Centro de Gestión de Liderazgo y de Cambio de Wharton, defiende, como hemos mostrado en el texto, la existencia de dos lógicas que guían la acción colectiva del gran empresariado. Una está orientada por “el principio de la clase alta” y otra por “el principio corporativo”. La primera hace referencia a la consecución de los intereses económicos de sus empresas sin prestar especial atención al sistema político, y la segunda se refiere a la lucha por el mantenimiento de una realidad política que es la condición de posibilidad de su estatus. El “principio de clase alta” se lleva a la práctica con acciones como el rechazo hacia los impuestos sobre las ganancias de capital o sobre las fortunas heredadas. El “principio corporativo” se pone en marcha a través de sus *lobbies* o *think-tanks*. Por otra parte, el profesor de sociología en la Universidad de Bath, David Miller (2008), considera esta organización de la acción política empresarial no como algo exclusivo del contexto norteamericano, sino como un rasgo propio de las principales democracias liberales de los años cuarenta, que configura lo que él llama la segunda ola de acción política global empresarial. En ella, los esfuerzos corporativos estaban centrados principalmente en frenar, para el caso de EE. UU., el *New Deal* y, para el caso de Inglaterra, en impedir la configuración del Sistema de Salud Pública. Como es de sobra conocido, no consiguieron ninguna de las dos cosas (Miller, 2008).

79 Dichas perspectivas simpatizaban con el rechazo al *establishment* financiero y económico que el Presidente Roosevelt defendía en su programa y practicaba por medio de iniciativas como la llamada ley Glass-Steagall (*Banking Act*), aprobada en 1933 y encargada de controlar la especulación financiera .

El clima político de confrontación era tal que Bowen, decano de la Facultad de Comercio y Administración de Empresas en la Universidad de Illinois entre 1947 y 1950, fue obligado a dimitir el 28 de diciembre de 1950, después de que determinados profesores del Departamento de Economía denunciaran en la prensa su supuesta parcialidad antiempresarial y se presentasen como víctimas de una conspiración ideológica (Acquier, Gond y Pasquero, 2001)⁸⁰.

Es probable que su obra *Social Responsibilities of Businessman* (SRB) estuviese siendo escrita durante este episodio. La defensa de una economía del bienestar interesada en una regulación pública del capitalismo se convirtió en el punto nodal de toda la obra, así como en el motivo principal de repulsa de los economistas que en los años setenta representarán la denominada contraofensiva liberal (Harvey, 2007). Sin embargo, como ya señalamos en el capítulo anterior, la elaboración teórica de la responsabilidad social propuesta por Bowen pretendía reforzar el capitalismo, ya que podía convertirse, según el profesor, en un modelo de producción y organización sociales alternativo al socialismo; un capitalismo que necesitaba ser fortalecido afrontando las cuestiones sociales y aceptando que el poder implica responsabilidad, tal y como propugnó Davis (1960) en su ya citada *Ley de hierro de la responsabilidad*. Según SRB, tanto el capitalismo *laissez faire* como el socialismo eran sistemas incompatibles con los ideales americanos que proclamaban la prosperidad económica y el progreso social.

80 El profesor Bowen, como eje de su mandato, decidió dirigir sus esfuerzos a hacer de Illinois uno de los centros de economía más importantes de la nación. Para ello, se concentró en el Departamento de Economía: reclutó más de 50 cargos docentes, propició un importante giro keynesiano e introdujo temas altamente novedosos, como la economía del consumo, los cuales se caracterizaban por incluir la teoría social en el estudio de los temas económicos. Dentro de esta nueva línea de estudio hizo hincapié en las responsabilidades sociales de los hombres de negocios, siempre desde una perspectiva inspirada en el keynesianismo, la economía institucionalista y la economía del bienestar. El pensamiento de Bowen se inspiraba, además, en la ética cristiana, y por ello recurrió al trabajo de pensadores protestantes. De estos adquirió su rechazo a la asunción del mercado como un ente cuasi natural con vida propia y al valor absoluto de la propiedad privada. De manera similar a lo planteado por John Kenneth Galbraith (1952), estos profesores defendían que la sociedad debía ser resarcida por la corrupción y la injusticia social que suponía la concentración del poder (Acquier, Gond y Pasquero, 2001). Este liderazgo de Bowen produjo una fractura interna en el Departamento que devino insostenible en el contexto político del macartismo. Finalmente, renunció a su actividad investigadora y docente en 1952.

El pensamiento de Bowen fue tachado de ineficaz para el desarrollo económico por importantes personalidades provenientes de las filas académicas más liberales, como Walter Lippmann⁸¹ y Theodore Levitt, así como de fácilmente manipulable para y por los hombres de negocios. Lippman y Levitt acusaban a Bowen de favorecer la pérdida de competencia y la subida de precios con su idea de la responsabilidad empresarial como forma de compensar el poder corporativo; sin embargo Bowen las refutó. Por lo que respecta a la competencia, alegó que ésta era una rareza empírica, ya que gran parte de las organizaciones empresariales del momento disfrutaban de cierto grado de monopolio en su sector, lo que acarrearía un significativo control sobre el mismo. Y en relación con la subida de los precios, argumentó que el bienestar no se encontraba sólo en la cantidad de bienes y servicios que se producían, sino también en las condiciones de producción en los que estos se fabricaban.

No obstante, Bowen reflejó su preocupación por las críticas relacionadas con el uso irresponsable de la RSC por parte de los empresarios, e insistió en que éste era el desafío más serio en esta cuestión. Veía un riesgo real en que el empresariado asumiera una actitud paternalista e interesada a través de estas prácticas, bien conocidas desde el principio de la revolución industrial, de acuerdo con la cual las empresas decidirían lo que era bueno para la sociedad. Atisbó incluso la posibilidad de que la RSC se convirtiese en una teoría no democrática o en una propaganda auto-justificativa.

81 Walter Lippman fue un importante periodista del Herald Tribune que publicó en 1973 un célebre libro titulado *An inquiry into the Principles of the Good Society*. En él arremetía contra un determinado tipo de intervencionismo estatal, aquel que pretendía la redistribución, y planteaba “la necesidad de suscitar un nuevo liberalismo que sirviese de alternativa a la planificación económica defendida por socialdemócratas y keynesianos” (Álvarez-Uría, 2014, p. 28). Pero defendía, y esto fue muy importante para el ideario del neoliberalismo que estaba por venir, un Estado fuerte gobernado no por “la soberanía del pueblo” y sí por una élite competente (Laval y Dardot, 2013). Concretamente, fue en un encuentro internacional organizado en París fruto de la repercusión de esta obra (el llamado Coloquio Walter Lippmann, en agosto de 1938), donde se acuñó el concepto y la agenda del *neoliberalismo* y donde se sentaron las bases intelectuales que permitieron el desarrollo del *ordoliberalismo* y su *economía social de mercado* (Foucault, 2007; Villacañas, 2010). De este Coloquio “surgió el efímero Centro Internacional de Estudios para la Renovación del Liberalismo (CIRL), prefiguración de lo que sería después de 1947 la Sociedad de Mont-Pèlerin bajo la égida de F. Hayek y W. Röpke” (Laval, 2010, p. 15).

En resumen, podríamos decir que la RSC propuesta por Bowen y las críticas que recibió, reflejan no sólo algunas de las principales características de la reestructuración capitalista que, después de la II Guerra Mundial, permitieron el crecimiento económico de los países desarrollados, sino además la disputa académica y política que supuso. Dicha reestructuración se basó, como es de sobra conocido, en la implantación de una economía mixta que permitía que la industrialización fuese efectuada con el apoyo, la supervisión e incluso la planificación del Estado. En palabras de Hobsbawm (1998), era en lo esencial “una especie de matrimonio entre liberalismo económico y socialdemocracia (o, en versión norteamericana, política rooseveltiana del *New Deal*), con préstamos sustanciales de la URSS, que había sido pionera en la idea de planificación económica” (p. 273). Un enlace que, a pesar de ser criticado por los defensores del llamado mercado libre y los detractores de la responsabilidad social *keynesiana*, gozaba de una amplia legitimidad social y académica⁸².

De hecho, la vuelta al *laissez faire* y a una economía de libre mercado inalterada parecía inaceptable. Objetivos políticos como el pleno empleo, la lucha contra el comunismo y la modernización de las economías en decadencia adquirían una importancia central y justificaban el apoyo a esta economía mixta por parte de políticos, funcionarios y muchos hombres de negocios occidentales. Un ejemplo de este nuevo sentido común, que hacía evidente el control de la economía y el desarrollo de la socialdemocracia, lo encontramos en el contenido de una carta que el presidente republicano sucesor de Truman, en 1953, Dwight D.

82 Hobsbawm (1998) expresa la supremacía de lo que él considera el matrimonio ideológico de la edad dorada del capitalismo frente a los que él denomina los teólogos del mercado libre (como el economista austriaco Friedrich von Hayek) de la siguiente manera:

Creían en la ecuación «mercado libre = libertad del individuo» y, por lo tanto, condenaban toda desviación de la misma como el *Camino de servidumbre*, por citar el título de un libro de 1944 del propio Von Hayek. Habían defendido la pureza del mercado durante la Gran Depresión, y siguieron condenando las políticas que hicieron de la edad de oro una época de prosperidad, a medida que el mundo se fue enriqueciendo y el capitalismo (más el liberalismo político) volvió a florecer a partir de la mezcla del mercado con la intervención gubernamental. Pero entre los años cuarenta y los setenta nadie hizo caso a esos guardianes de la fe (p. 273).

Eisenhower, enviaba a su hermano. En esta misiva, recuperada por el profesor Fontana (2013), el presidente le alertaba de los problemas a los que se enfrentaba un partido si retaba los logros alcanzados por los demócratas a través de la planificación estatal. Concretamente le escribía:

Si algún partido político intentase abolir la seguridad social, el seguro de desempleo, y eliminar las leyes del trabajo y los programas agrarios, no volverías a oír hablar nunca más de este partido en nuestra historia política. Por supuesto que hay un minúsculo grupo que supone que se pueden hacer estas cosas. Entre ellos H.L. Hunt (...), otros pocos petroleros millonarios de Texas y algún político o algún hombre de negocios ocasional de otras áreas. Pero su número es desdeñable y son estúpidos (Fontana, 2013, p. 20).

Este consenso, basado en el convencimiento de que la *libre empresa* tenía que ser salvada de sí misma para sobrevivir mediante la intervención del Estado y de que la población tenía derecho a un sistema de protección social que la amparase ante las inclemencias del mercado (Hobsbawm, 1998; George, 1999), favoreció el refuerzo de la sindicalización obrera y la existencia de un mercado de consumo masivo gracias al compromiso de los gobiernos con el pleno empleo y la seguridad social.

Paralelamente, se comenzaron a universalizar las empresas transnacionales. Las facilidades que el patrón oro le otorgó a las inversiones de los excedentes financieros de las empresas americanas, así como la superioridad tecnológica y productiva de las mismas frente a las europeas y japonesas, hicieron que el desarrollo y universalización de estas empresas fuese, principalmente, el desarrollo y universalización de las empresas americanas (Calduch, 1991; Durán, 2005a)⁸³. El

83 En el sistema financiero de Bretton Woods, establecido en 1944 con el propósito de armonizar las relaciones comerciales y financieras internacionales, el dólar se convirtió en la moneda de referencia. Las monedas establecieron un tipo de cambio fijo frente al dólar y éste estableció su precio en

número de filiales de las multinacionales estadounidenses se triplicó entre 1950 y 1967, y el tamaño medio de las filiales creció en un 50% (Kobrin, 2001). Asimismo,

entre 1946 y 1969 el volumen de las inversiones norteamericanas directas en el extranjero pasó, en valor contable de 7.200 millones de dólares a 70.763 millones de dólares anuales, lo que, traducido a valores relativos, significaba que en 1969 las empresas norteamericanas poseían entre un 60 y un 65 por 100 de las inversiones directas en el exterior (Tugendhat en Caldach, 1991, p. 308)⁸⁴.

Durante este proceso de expansión, las ETN americanas empezaron a ser el lugar para la contienda política de determinados movimientos sociales, como por ejemplo el movimiento por los derechos civiles de la población negra y el posterior movimiento pacifista que se configuró alrededor del rechazo a la Guerra de Vietnam. Para el primero de los casos, el boicot a las empresas de autobuses de Montgomery generó el boicot más importante de la historia de Estados Unidos. Y para el segundo, la empresa Dow Chemical fue el blanco de las protestas pacifistas durante los años 60 por su producción de napalm para la guerra.

El mismo progreso económico y la lucha anticomunista robustecieron la organización de la militancia negra en el movimiento por los derechos civiles, generando un movimiento social que diez años antes ya había logrado introducir el tema de la igualdad racial en la agenda nacional e internacional⁸⁵ y,

función del oro (una onza de oro equivalía a 35\$). La política económica norteamericana terminó, indirectamente, regulando la oferta monetaria internacional en la medida en que las transacciones internacionales llegaron a ser masivamente nominadas en dólares.

84 Esta expansión inversora de la empresa multinacional norteamericana aterriza en España a partir de los años sesenta, cuando el sistema bancario se desmonopoliza y se abre a la banca extranjera. Así, y según los datos ofrecidos por el Catedrático de Historia Económica Eloy Fernández Clemente (2008), a mediados de los años setenta, veinte de las treinta mayores empresas multinacionales del mundo estaban instaladas en el país, siendo 12 de ellas americanas.

85 A finales de 1946, el presidente norteamericano Harry S. Truman estableció un Comité de

posteriormente, desencadenar el boicot empresarial más importante de la historia americana⁸⁶. Además, varias de las primeras protestas contra la Guerra de Vietnam nacieron de los propios movimientos por los derechos civiles, aunque rápidamente los superaron. Éstas fueron especialmente activas en la utilización de la gran corporación como lugar para la contienda política, sobre todo a partir de 1965.

Una de las primeras acciones directas contra las empresas fue la ocurrida en mayo de 1966 en las oficinas centrales de Dow Chemical en Nueva York. Grupos pacifistas, activistas de la Campaña Contra el Napalm y organizaciones feministas entregaban folletos en la calle con diferentes eslóganes en los que denunciaban la responsabilidad de Dow Chemical por las muertes de civiles inocentes⁸⁷. Tal y como el periodista de investigación Jack Doyle (2004) describe entre 1966 y 1970, Dow Chemical fue el blanco de más de 200 grandes manifestaciones contra la guerra que se sucedieron en los campus universitarios estadounidenses.

Derechos Civiles. Éste propuso la creación permanente de una Comisión sobre Derechos Civiles y recomendó la aprobación de leyes que castigasen a nivel federal el linchamiento, así como iniciativas que acabasen con las discriminaciones electoral y laboral. La defensa de estas recomendaciones, demandadas tradicionalmente por las organizaciones civiles, se apoyó en motivaciones morales y económicas. Tal y como detalla Howard Zinn (2005):

El Comité de Truman no tuvo tapujos a la hora de declarar su motivación. Sí, dijo, existían "razones morales". Pero también había una "razón económica". La discriminación era costosa para el país, y desaprovechaba su talento. Además —y esto era aún más importante— había una razón internacional.

Nuestra posición en el mundo después de la guerra es tan vital para el futuro que nuestras más insignificantes acciones tienen efectos trascendentales. No podemos desestimar el hecho de que nuestra reputación en el área de los derechos civiles haya sido tema de debate en la política mundial.

Jamás había tenido Estados Unidos una presencia tan grande en el mundo como la que tenía ahora. Y había mucho en juego: la supremacía mundial (p. 415).

86 El 1 de diciembre de 1955, Rosa Parks, una mujer afroamericana, protagonizó un importante gesto de desobediencia civil que le costó su detención al negarse a obedecer al conductor del autobús en el que viajaba y no cederle su asiento a un joven blanco. Dicho suceso desencadenó el boicot al sistema de transporte público de Montgomery de la comunidad afroamericana, liderada por Martin Luther King, como forma de protesta contra la política de segregación racial. Fue apoyado por más del 90% de la población negra hasta el fin de la segregación en las líneas de autobuses y casi lleva a la empresa a la bancarrota (Craig, 2008).

87 Además, dentro del repertorio de protesta de este movimiento se encontraba el boicot. Estos grupos de protesta llamaron a la población americana al boicot de los productos de Dow Chemical entre los que se encontraba, por ejemplo, la marca Saran Wrap, un popular material transparente de uso doméstico para conservar la comida.

Asimismo, hubo protestas y manifestaciones en varias plantas de la corporación por todo el mundo. Para el otoño de 1967, el hostigamiento era tal que la empresa publicaba un boletín informativo destinado a los directivos y a los reclutadores que solían merodear por los campus universitarios comunicándoles dónde se esperaban las protestas. En octubre de ese mismo año, la protesta contra Dow Chemical estalló en la Universidad de Wisconsin. “Aunque fue una demostración pacífica, los estudiantes fueron dispersados violentamente por la policía de Madison, produciéndose detenciones y lesiones” (Bozza, 2012, p. 11). Un año más tarde, en abril de 1968, los estudiantes de la Universidad de Columbia tomaron las instalaciones de la universidad y permanecieron

durante una semana en protesta por las investigaciones que adelantaba la Dow en la universidad para desarrollar elementos tóxicos que se usarían en Vietnam. La toma de Columbia tuvo gran repercusión en el país, así como en el exterior, ya que durante esos mismos días, los estudiantes de la Universidad de Nanterre, en Francia, iniciaban las actividades que desencadenarían en el 'Mayo del 68' (García, 1989, p. 49).

Al calor de las expresiones sociales de rechazo a la Guerra de Vietnam se creó en EE. UU., además, el primer fondo de inversión socialmente responsable (ISR): el *Pax World Fund*. Éste excluía de sus operaciones a las empresas vinculadas económicamente con el mantenimiento de la guerra militar. Con él comenzó la andadura de uno de los tipos de inversión más dinámicos e innovadores de la industria de los fondos de inversión y la consolidación de Estados Unidos como el país con el mercado de ISR más desarrollado (Balaguer, Albareda y Lozano, 2008)⁸⁸.

88 En Europa y España el nacimiento de la ISR es bastante más tardío, lo que según distintos autores ha demorado el desarrollo de la RSC. En Europa no se creó el primer fondo socialmente responsable hasta 1984, el cual fue puesto en el mercado por la institución financiera de origen británico Friends Provident Group. En España, el primer fondo de estas características surgió en 1997 (Lozano, 2008; Balaguer, Albareda y Lozano, 2008)

Por añadidura, durante los años sesenta el movimiento de consumidores revive, y en los setenta florece primero en los Estados Unidos y, algo más tarde, en Reino Unido. En ambas décadas la figura de Ralph Nader fue determinante para la consolidación pública y política del movimiento⁸⁹. Éste saltó a la palestra pública con su libro *Unsafe at Any Speed (Inseguro a cualquier velocidad)*, que resaltaba la inseguridad de los vehículos americanos, criticando la irresponsable conciencia de la industria del automóvil sobre la seguridad y las precarias medidas que de ésta se derivaban, en especial el modelo Corvaire de General Motors (GM)⁹⁰. Según Nader, la industria sacrificaba la seguridad de los pasajeros para obtener más beneficios económicos. Su impronta fue tal que no sólo desempeñó un papel fundamental en la aprobación de leyes que regulaban la seguridad de los automóviles (Boyer, 2004), sino que favoreció también el desarrollo de un nuevo tipo o modelo de fiscalización empresarial por parte de la ciudadanía.

Dicho modelo de activismo, basado en el estudio, publicación y defensa de las debilidades de un producto, influyó en otras organizaciones de consumidores que comenzaron a hacer de la auditoría social su estrategia principal. Especialmente importantes fueron la Social Audit Ltd. y la Counter Information Services⁹¹. Para

89 Tanto fue así que el propio Milton Friedman hizo referencia a Ralph Nader en un párrafo de su obra *Libertad de elegir* (1979), en el que defiende la libre competencia como la forma más eficaz de protección al consumidor. El párrafo en cuestión es el siguiente:

El peor peligro para el consumidor es ciertamente el monopolio -sea éste privado o gubernamental. La protección más eficaz del consumidor es la libre competencia en el interior y el libre intercambio en todo el mundo. Lo que protege al consumidor de la explotación por parte de un comerciante es la existencia de otro comerciante a quien le pueda comprar y que no quiere hacer otra cosa más que venderle. La posibilidad de elegir entre diversas fuentes de aprovisionamiento defiende al consumidor mucho más eficazmente que todos los Ralph Nader del mundo (en Laval y Dardor, 2013, p. 389).

90 De hecho, fue objeto de espionaje por parte de la GM y recompensado por la empresa debido a la invasión de la intimidad que éste le supuso.

91 Social Audit Ltd. nació en 1971 con el propósito de demostrar que las auditorías sociales eran factibles para evaluar y controlar los grandes negocios. Dicha organización publicaba informes sobre la relación de las empresas estudiadas con sus empleados, clientes, comunidad y entorno. Se convirtió en una de las primeras organizaciones dedicadas exclusivamente a la auditoría social de empresas. Por otra parte, la Counter Information Services fue la primera organización en realizar “contra-informes” de las empresas en los que daban a conocer sus malas prácticas sociales. Ésta era una organización con un ideario más radical y con un mayor interés en el empoderamiento de los trabajadores (Gray y Bebbington, 2006; Casado, 2006).

los años setenta, tanto en Estados Unidos como en Europa, existía el convencimiento de que la única manera de involucrar a las empresas en la publicación de informes sociales pasaba por la imposición legal. Sin embargo, el único país que llegó a hacerlo fue Francia, en 1972. Como expone Casado (2006):

La Ley Francesa obligaba a informar sobre una larga lista de indicadores que cubrían relaciones con los empleados y temas de seguridad y medioambiente, aunque no evaluaba el impacto directo de las actividades económicas en el entorno o en la sociedad. Pero llegaron los años ochenta y, con ellos, la desaparición casi absoluta de la RSC. El florecimiento de auditorías sociales se desvaneció completamente ante el creciente poder de las “nuevas” empresas basadas en ideología neoconservadora, simbolizadas por la política de la era Thatcher y Reagan (p. 38).

En suma, y como hemos intentado dibujar, la pugna ideológica que conforma el primer tratamiento académico de la RSC -que lo convierte en un terreno minado de argumentaciones a favor y en contra de la misma- es el resultado del conflicto ideológico entre keynesianos y liberales por definir la alternativa económica y política de Occidente al socialismo (véase Figura 13, al final del capítulo). Una alternativa que para el caso de los primeros, los keynesianos, incluía el poder de empresarios y corporaciones como un problema público económico y democrático a resolver, mediante instituciones de regulación y supervisión de la economía. Esta alternativa, además, se erigía como hegemónica en un contexto en el que los nuevos movimientos sociales relacionaban la persistencia de distintas desigualdades con la actuación de las empresas.

3.2. La revolución cultural del empresariado [1970]

En la década de los años setenta, el rechazo del mundo académico y empresarial contra la RSC *keynesiana* no hizo sino radicalizarse. La preocupación por las exigencias de regulación, la competencia internacional y las presiones inflacionarias en un contexto de crisis creciente a causa del *shock* petrolero, activaron el papel político e ideológico de los ejecutivos estadounidenses. Académicos y empresarios culpaban a menudo a los sindicatos y a las políticas fiscales del gobierno por la depresión económica que estaba viviendo EE. UU. (Marens, 2004). Una de las principales figuras que encabezaron esta interpretación fue el ya citado economista Milton Friedman.

Como señalamos en el capítulo anterior, Friedman inauguró esta década de debate académico sobre la RSC con su archiconocido artículo “The Social Responsibility of Business is to Increase its Profit”. En este trabajo defendía su rechazo ante el carácter subversivo, próximo a la doctrina socialista, que estaba adquiriendo la discusión sobre la RSC. Este carácter subversivo, según Friedman, minaba la libertad de elección de los agentes y distorsionaba el funcionamiento del sistema de precios.

El citado artículo fue bien recibido por un mundo pro-empresarial cada vez más preocupado por la caída de la productividad estadounidense y el declive de sus beneficios, que comenzaba a desarrollar de forma importante su fuerza como agente políticamente activo. Recuérdese que importantes economistas del momento como von Mises, Hayek, Stigler y Friedman no sólo se encargaron de producir conocimiento académico, sino también de encabezar una empresa intelectual “contra todas las formas de progresismo y reforma social, gérmenes de totalitarismo” (Laval y Dardot, 2013, p. 191); en la que la defensa del capitalismo de libre empresa se convirtió en una lucha ideológica que alcanzó los medios de comunicación y la enseñanza de la economía.

En esta década del llamado *giro neoliberal*⁹², ya no se trataba de defenderse ante las exigencias gubernamentales y sociales en un contexto de regulación económica y concertación social, sino de construir un nuevo marco de sentido que ofreciese una nueva formulación hegemónica de lo que debía esperarse de la democracia, la economía y las empresas⁹³. Ejemplo de este nuevo activismo político empresarial es el famoso ensayo que Lewis Powell⁹⁴ redactó confidencialmente para la Cámara de Comercio de dicho país en 1971.

En este ensayo, el futuro integrante del Tribunal Supremo sostenía que el sistema americano de libre empresa estaba siendo atacado y que, en consecuencia, era urgente desplegar una contraofensiva económica, política y cultural. Como se verá en el extracto que se ofrece a continuación, Powel definía como problema la supervivencia del sistema de empresa y como inevitable solución la asunción de la defensa colectiva del mundo de las empresas como responsabilidad principal de todo hombre de negocio. El “Memorando Powell” lo expresaba así (Mientras Tanto, 2012):

92 Tal y como señalan Birch y Mykhnenko (2010), haciendo referencia a los trabajos de Harvey, Jessop y Hall, a pesar de que la puesta en marcha de las políticas económicas neoliberales han variado en relación con la intensidad de la adscripción política e ideológica a las mismas, les ha caracterizado un mismo énfasis en los siguiente cinco aspectos: 1) privatización de la gestión de los activos públicos; 2) liberalización del comercio de bienes y la inversión de capital; 3) apuesta monetarista para el control de la inflación; 4) desregulación de los mercados laborales y 5) mercantilización de la sociedad. Por lo tanto, en esta tesis se entenderá como neoliberal a este conjunto “de prácticas empresariales, políticas y culturales que reflejan una forma común de orientaciones de la actividad económica” (Recio, 2009, p. 97).

93 Esta forma de defender los intereses de las ETN perfecciona alguna de las clásicas estrategias con las que el empresariado ha visibilizado e intentado hacer efectivas sus demandas. Ya no se trata de actuar desde el seno de organizaciones privadas o comparecer ante la opinión pública para conformar sus demandas o intereses (Tirado en Dossi, 2010 y 2012)]; sino de formar parte activa del *giro neoliberal*, generado por la mezcla e interacción de transformaciones capitalistas y políticas neoliberales, a través de una ofensiva ideológica contra el Estado de Bienestar y las democracias sociales sin precedentes (Laval y Dardot, 2013). Es decir, de desplegar de un modo exponencial la acción colectiva empresarial guiada por el, ya citado, “principio corporativo” (Useem en Arriaga, 2004).

94 En ese momento, Powell era el principal asesor de la Cámara de Comercio de Estados Unidos. Dos meses más tarde fue nombrado magistrado del Tribunal Supremo por Nixon. El “Memorando Powell”, como se conoce al documento, ha sido considerado como el texto fundacional del giro neoliberal no sólo de Estados Unidos, sino de Occidente (Harvey, 2007; Fontana, 2013).

Ninguna persona con capacidad de reflexión de los Estados Unidos puede cuestionar que el sistema económico de los Estados Unidos se encuentra sometido a fuertes ataques que varían en alcance, en intensidad, en las técnicas empleadas y en el nivel de visibilidad. Siempre ha habido personas que se han opuesto al sistema americano, prefiriendo el socialismo u otras formas de estatismo (comunismo o socialismo). De la misma forma, ha habido críticos del sistema cuyo criticismo ha sido sano y constructivo en la medida en que su objetivo era mejorar el sistema en lugar de subvertirlo o destruirlo. Pero lo que ahora nos preocupa es una novedad en la historia de los Estados Unidos. No estamos tratando con ataques esporádicos o aislados de unos pocos extremistas o incluso de la minoría socialista. Por el contrario, el ataque al sistema de empresa se produce de forma amplia y consistente. Está adquiriendo fuerza y conversos. [...] Las voces más inquietantes que forman parte del coro de críticos proceden de elementos de la sociedad perfectamente respetables. De los campus universitarios, los púlpitos, los medios, las revistas intelectuales y literarias, las artes, las ciencias y de los políticos. En la mayoría de estos grupos el movimiento contra el sistema está formado sólo por minorías. Sin embargo, muy a menudo son las mejor articuladas, las más ruidosas y las más prolíficas en su hablar y escribir. Además, muchos medios de comunicación —por varios motivos y en distintos grados— o bien otorgan publicidad por voluntad propia a estos “atacantes” o, como mínimo, permiten que estos utilicen los medios para sus propósitos. Esto es especialmente cierto en la televisión, que juega ahora un papel preponderante en la conformación del pensamiento, las actitudes y las emociones de nuestra gente. Una de las desconcertantes paradojas de nuestro tiempo es la amplitud con que nuestro sistema tolera, o incluso participa, en su propia destrucción. Los campus universitarios de donde emana la mayor parte de la crítica son soportados por 1) impuestos ampliamente

generados por las empresas estadounidenses y 2) contribuciones de fondos de capital controlados o generados por empresas estadounidenses. Los claustros de las universidades están compuestos abrumadoramente por hombres y mujeres que son líderes en el sistema. La mayor parte de los medios, incluyendo la red de televisión, pertenece y es teóricamente controlada por empresas que dependen de los beneficios y del sistema de empresa para su supervivencia.

[...] Aunque los portavoces de la Nueva Izquierda están consiguiendo radicalizar a miles de jóvenes, la preocupación principal es la hostilidad de liberales y reformadores sociales respetables. Es la suma total de su visión e influencia lo que de verdad puede debilitar o destruir el sistema. Steward Alsop escribe una descripción aterradora de lo que se está enseñando en muchas de nuestras universidades: “Yale, como todas las universidades más importantes, está graduando a numerosos jóvenes que practican la ‘política de la desesperación’. Estos chicos desprecian profundamente nuestro sistema político y económico... [sus] mentes parecen ser totalmente cerradas. No viven mediante el debate racional sino a través de eslóganes sin sentido”. Una encuesta reciente entre estudiantes de doce universidades representativas señaló que “casi la mitad de los estudiantes estaban a favor de la socialización de las industrias básicas”. Un catedrático inglés, visitante en el Rockford College, impartió una serie de conferencias tituladas “La guerra ideológica contra la sociedad occidental”, en la que documentó la amplitud con la que los miembros de la comunidad intelectual están prosiguiendo la guerra ideológica contra el sistema de empresa y los valores de la sociedad occidental. En un prolegómeno de estas conferencias, el famoso doctor Milton Friedman de Chicago advirtió: “Está meridianamente claro que los fundamentos de nuestra sociedad están siendo sujetos a un amplio y poderoso ataque, no por comunistas ni ninguna otra

conspiración, sino por individuos descarriados repitiéndose las mismas cosas como loros sin ser conscientes de que están favoreciendo objetivos que nunca promoverían intencionadamente”.

Ante esta nueva interpretación, Powell sostenía que había llegado el momento para que “la sabiduría, la inteligencia y los recursos de las empresas estadounidenses pudieran ser lanzados contra aquellos que destruirían el sistema de la libre empresa”. Para ello, defendía la organización empresarial frente a la crítica. Powell escribía:

la fuerza descansa en la organización, en una meticulosa planificación a largo plazo y en la implementación, en concordancia con una acción proseguida por un número indefinido de años, en un nivel de financiación únicamente alcanzable mediante el esfuerzo conjunto, y en el poder político, únicamente alcanzable a través de la unidad de acción y de las organizaciones nacionales (Harvey, 2007, p. 51).

Asimismo, exponía que esta acción organizada sólo era posible si los hombres de negocios adoptaban esta cuestión como la primera responsabilidad de la gestión corporativa. Y añadía que:

Ha pasado ya el momento en que el presidente de una gran empresa descarga su responsabilidad manteniendo simplemente un crecimiento satisfactorio de los beneficios, con la observancia de las responsabilidades empresariales y sociales. Para que nuestro sistema sobreviva, la alta dirección debe preocuparse también de proteger la propia pervivencia del sistema. Esto comporta mucho más que un mayor énfasis en “relaciones públicas” o “asuntos gubernamentales”, dos áreas en las que las empresas han invertido hasta ahora sumas sustanciales. Un primer paso significativo para cada empresa podría ser la designación de un vicepresidente ejecutivo cuya responsabilidad

fuera la de contrarrestar los ataques al sistema de empresa. El departamento de relaciones públicas podría ser uno de los fundamentos asignados a este ejecutivo, pero su responsabilidad debería abarcar algunas de las actividades a las que nos referiremos en este memorando. Su presupuesto y personal debe ser el adecuado para la tarea (Mientras Tanto, 2012).

Como reflexiona Harvey (2007), las consecuencias exactas de las implicaciones de los empresarios y sus organizaciones son difíciles de medir, pero lo que está claro es que esta acción colectiva empresarial se materializó en la proliferación de institutos fuera y dentro de las universidades (Lakoff, 2007; Recio, 2009; Laval y Dardot, 2013). Por ejemplo, cuando Powell se incorporó al Tribunal Supremo, sus ideas fueron asumidas por el Ministro del Tesoro en el Gobierno presidido por Nixon: William Simon. Éste, tal y como documenta Lakoff (2007):

Convenció a algunas personas muy ricas -Coors, Scaife, Olin- para crear la Fundación Heritage, las Cátedras Olin, el Instituto Olin en Harvard y otras instituciones. Estas instituciones han cumplido su misión muy bien. Las personas que pertenecen a ellas han escrito más libros que las gentes de izquierda sobre todas las cuestiones importantes (p. 15)⁹⁵.

95 El profesor Miller (2008, 2009 y 2014) denomina a esta nueva acción colectiva la “tercera ola de activismo político del poder corporativo”. Su rasgo característico es el desarrollo, proliferación y conexión global de los *Advocacy think-tanks* en la difusión del ideario neoliberal (Vogel, 1989; Harvey, 2007; Walker, 2014). Este tipo de *think-tanks* son laboratorios de ideas, nacidos en la década de los setenta, que buscan influir en los debates ideológicos, “lo que explica que en ellos se combinaran la definición de un posición política o ideológica con estrategias de marketing, así como una fuerte relación con los medios y la opinión pública (Tello, 2013, p. 24). Un ejemplo de este tipo de laboratorios en EE. UU. es la Fundación Heritage. En relación con la ola de activismo que cristaliza con la aparición de estas organizaciones, Miller detalla (2008 y 2014) que se produce de manera simultánea en Estados Unidos y Reino Unido. Especialmente importantes en Reino Unido fueron The Institute of Economic Affairs (IEA) y el Centre for Policy Studies (CPS) (Desai, 1994). De hecho, cuando Thatcher logró la presidencia agradeció la ayuda al IEA, el cual era considerado el “hogar intelectual de la señora Thatcher”. Este instituto fue fundado por Anthony Fisher en 1955, el cual siguió las indicaciones de Friedrich von Hayek y se concentró en alterar la opinión pública haciendo uso de los intelectuales (Miller, 2008, pp. 65-66). Sin embargo, fue el CPS el verdadero hervidero intelectual del Thatcherismo, el cual dotó de un nuevo sentido al ideario neoliberal. Tal y como documenta Desai (1994), expresiones como “economía social del mercado” y “democracia de propietarios” tuvieron su origen aquí (p. 29).

Durante esta *revolución cultural del empresariado*, no sólo adquieren relevancia en el ámbito académico los planteamientos de Friedman sobre la RSC, sino que también aparece la publicación del CED (1971), la cual academiza el significativo RSC neoliberal como el significante que sujeta el significado académico de la misma⁹⁶. Como se detalló en el capítulo II, éste supuso un segundo desplazamiento de sentido de la noción RSC, situando a la misma en el terreno de la regulación empresarial del comportamiento social, en donde lo que parece realmente importante es la neutralización de las preocupaciones sociales a través de la introducción del concepto *responsiveness*. En resumen, la responsabilidad de los hombres de negocios es concebida por los teóricos de las escuelas de formación de directivos anglosajonas, principalmente norteamericanas, como la respuesta empresarial que se hace cargo del impacto de la sociedad en la corporación. Y ello en clara consonancia con lo que podríamos llamar el *espíritu empresarial de la época* que el “Memorando Powell” retrata.

La definición del estado de fragilidad del sistema de empresa, así como las soluciones ofrecidas por Powell, fueron reforzadas por el estudio desarrollado por el politólogo Samuel Phillips Huntington y los sociólogos Michel Crozier y Joji Watanuki, titulado *La crisis de la democracia* (1975), realizado para la Comisión Trilateral⁹⁷. En él advertían de los principales problemas que, a su juicio, estaban

96 Utilizamos la expresión *revolución cultural del empresariado* porque el propio análisis sociohistórico del desarrollo conceptual de la RSC nos ha conectado con el marco teórico desarrollado por Gramsci y con aquellas elaboraciones teóricas que lo han revisitado, como Laclau y Mouffe (1987) o David Miller (2008). Para Gramsci lograr restaurar la hegemonía de una fuerza capitalista en crisis requiere no sólo de la coerción sino también de la persuasión. Ésta es desarrollada por aquellas fuerzas que se erigen como hegemónicas a través de la “absorción gradual pero continua -efectuada con distintos grados de eficacia- de los elementos activos que habían surgido de grupos aliados e, inclusive, de grupos de oposición” (Gramsci en Mouffe, 1991, p. 132). Dicha estrategia es conocida como *revolución pasiva* y, en muchos aspectos, supone una revolución cultural.

97 La Comisión Trilateral es un órgano formal, constituido en octubre de 1973 por David Rockefeller, que aglutina a las principales empresas y gobiernos occidentales con el propósito de “reunir a los líderes con experiencia en el sector privado para discutir asuntos de interés mundial en un momento en que se carecía de comunicación y la cooperación entre Europa, Norteamérica y Asia” (Trilateral Commission, s.f). Téngase en cuenta que en 1973 la mitad de la inversión extranjera directa mundial provenía de Estados Unidos y que casi una quinta parte de los beneficios de las empresas estadounidenses procedía de inversiones en el extranjero (Frieden, 2007). De hecho, este flujo de inversión norteamericana hacia Europa generó un estado de preocupación que fue

azotando a las democracias entonces contemporáneas. Estos estaban protagonizados especialmente por la ingobernabilidad de las democracias o el *exceso de democracia*, la deslegitimación de la autoridad y la sobrecarga de los Estados debido a las excesivas demandas sociales y a la participación ciudadana cada vez mayor en cuestiones políticas (Monedero, 2006; Alonso, 2009; Fontana, 2013). Literalmente, los autores del informe escribían que normalmente la democracia política sólo puede funcionar “con cierto grado de apatía y de no-participación por parte de ciertos individuos y ciertos grupos” (en Laval y Dardot, 2013, p. 249-252).

Tanto el “Memorando Powell” como el citado informe fueron la antesala del giro producido durante los años 1980 en la construcción social de los problemas del momento por parte de la opinión pública, como lo relatan Laval y Dardot (2013):

mientras que, hasta los años 1970, el paro, las desigualdades sociales, la inflación, la alienación, todas las 'patologías sociales' eran relacionadas con el capitalismo, desde los años 1980 los mismos males eran sistemáticamente atribuidos a la Estado. El capitalismo ya no es el problema, se ha convertido en la solución universal (p. 210).

A pesar de que, como hemos dicho, es aventurado establecer las consecuencias directas y claras de la acción política del empresariado organizado, parece que dicha acción quedó reflejada tanto en la arena política estadounidense como en la transnacional. En el caso de la primera, estamos hablando de la derrota en el Congreso del proyecto de creación de una Oficina de representación de los consumidores, la inhabilitación de la protectora *Labor law reform act* y la aprobación

denominado el *desafío americano* (Servan-Schreiber, 1968); aunque lo que verdaderamente EE. UU. generó fue una demanda efectiva para los productos europeos y japoneses, y un notable crecimiento para ambas regiones (Harvey, 2007c). Consecuentemente, las fusiones y adquisiciones de empresas durante los años sesenta y setenta en la Comunidad Económica Europea convirtieron a las empresas europeas en corporaciones tan importantes como las norteamericanas. El desarrollo de las empresas multinacionales japonesas fue algo más tardío (Suárez, 2004).

de la desregulación de la aerolíneas estadounidenses (Fontana, 2013). Para lo que concierne al espacio transnacional, hacemos referencia al rechazo organizado de las potencias centrales ante la propuesta de elaboración de un código de conducta legalmente vinculante para las ETN en el seno de la ONU.

El aumento del poder económico pero también político de las corporaciones era un hecho, pero además lo era el aumento del recelo social organizado y la interpelación en las organizaciones intergubernamentales supranacionales (Lozano, 2009). Sirvan como ejemplo de este cuestionamiento hacia a las empresas dos hechos acontecidos durante esta década: la denuncia de la participación de la International Telephone & Telegraph Company (ITT) en el derrocamiento del presidente Salvador Allende en Chile y la creación de la *Comisión* y el *Centro de las Corporaciones Transnacionales* en la ONU, encargados de elaborar el código de conducta vinculante, acabado de citar.

En el caso de la ITT, la participación en la caída del presidente chileno mediante la subvención económica de los oponentes al mismo fue constatada por el Comité de Relaciones Exteriores del Senado de Estados Unidos, el cual emitió un informe en el que informaba sobre la veracidad de esta participación empresarial (Durán, 2005a y 2005b; Gómez Isa, 2007)⁹⁸.

98 Una situación que ya había sido denuncia por el propio presidente Salvador Allende en su discurso ante la Asamblea General de la Organización de las Naciones Unidas en 1972, con palabras como las que siguen:

No sólo sufrimos el bloqueo financiero, también somos víctimas de una clara agresión. Dos empresas que integran el núcleo central de las grandes compañías transnacionales, que clavaron sus garras en mi país, la International Telegraph & Telephone Company y la Kennecott Copper Corporation, se propusieron manejar nuestra vida política. La ITT, gigantesca corporación cuyo capital es superior al presupuesto nacional de varios países latinoamericanos juntos, y superior incluso al de algunos países industrializados, inició, desde el momento mismo en que se conoció el triunfo popular en la elección de septiembre de 1970, una siniestra acción para impedir que yo ocupara la primera magistratura. (...). Posteriormente, el mundo se enteró con estupor, en julio último, de distintos aspectos de un nuevo plan de acción que la misma ITT presentara al gobierno norteamericano, con el propósito de derrocar a mi Gobierno en el plazo de seis meses. Tengo en mi portafolio el documento, fechado en octubre de 1971, que contiene los dieciocho puntos que constituían ese plan. Proponía el estrangulamiento económico, el sabotaje diplomático, el desorden social, crear el pánico en la población, para que al ser sobrepasado el Gobierno, las Fuerzas Armadas fueran impulsadas a quebrar el régimen

Respecto a la creación en 1974 de la *Comisión* y el *Centro de las Corporaciones Transnacionales* en el seno de Naciones Unidas, hay que decir que la iniciativa estuvo capitaneada por los Estados miembros de reciente independencia y menos desarrollados, los cuales formaban parte del llamado Grupo de los 77 (Teitelbaum, 2007; Martín-Ortega, 2008; Hernández Zubizarreta, 2009). Bajo el amparo de la declaración del *Nuevo Orden Económico Internacional* (NOEI), demandaban un nuevo marco de relación entre los Estados receptores, las empresas y los Estados de origen de las mismas. En él la soberanía nacional sobre los recursos naturales y el control sobre las inversiones privadas extranjeras eran considerados como las estrategias prioritarias para el cambio de relación exigido (Martín-Ortega, 2008). En relación con las empresas, el texto exponía lo siguiente en su artículo 4 g:

la reglamentación y supervisión de las actividades de las empresas transnacionales mediante la adopción de medidas en beneficio de la economía nacional de los países donde esas empresas realizan sus actividades, sobre la base de la plena soberanía de esos países (Naciones Unidas, 1974).

La *Comisión* estableció un Grupo de Trabajo intergubernamental, el cual debía de tener redactado el documento en cuestión antes de 1978. Sin embargo, en 1976 el *Centro* aprobaba un texto que determinaba que las empresas transnacionales debían adaptarse, principalmente, a los objetivos de desarrollo y a las políticas públicas de los países receptores.

El rechazo por parte de las empresas transnacionales y de los principales Estados-potencias económicas fue explícito y tuvo dos efectos claros⁹⁹ (Boltanski y

democrático e imponer una dictadura (OMAL, 2013).

El informe del Senado de Estados Unidos puede consultarse en el siguiente enlace: www.naomiklein.org/files/resources/pdfs/itt_report.pdf

⁹⁹ Tal y como reflexiona Heininger (1990), si algo se puede sacar en claro de las negociaciones que tienen que ver con el control jurídico de las empresas transnacionales es que “los intereses

Chiapello, 2002). Por un lado, el debate institucional fue desplazado hacia la OCDE y la OIT¹⁰⁰, las cuales publicaron documentos no vinculantes que recomendaban a las empresas un comportamiento responsable en los países de destino [*Líneas Directrices sobre Empresas Multinacionales* (1976) y *Declaración Tripartita de Principios sobre las Empresas Multinacionales y la Política Social* (1977), respectivamente]¹⁰¹. Por otro, las corporaciones desarrollaron estrategias preventivas (o proactivas) basadas en la elaboración de sus propios códigos de conducta y en la proliferación de iniciativas de autorregulación (Sum y Pun, 2005; Martín-Ortega, 2008; Albareda, 2009; Hernández Zubizarreta, 2009; Campos, 2011; Lim y Tsutsui, 2012; Domínguez, 2012). Concretamente, según los datos ofrecidos por Hernández Zubizarreta (2009 y 2009b), esta ofensiva supuso la aprobación de más de 300 códigos de conducta empresariales en los Estados Unidos durante la década de los setenta.

Finalmente, en 1993 y 1994, debido a la presión especialmente activa de EE. UU., se suprimieron los órganos creados para el control de las empresas y el proyecto de elaboración de un código vinculante fue abandonado (Patomäki y Teivainen, 2008; Hernández Zubizarreta, 2009; Teitelbaum, 2010; Campos, 2011). El *Centro* y el *Consejo* fueron integrados dentro de la Conferencia de Naciones Unidas sobre el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD), lo que supuso una importante reorientación del propósito de dichos grupos. Se abandonó el objetivo de control social de las corporaciones transnacionales y se pasó a enmarcar el trabajo de la

empresariales de las empresas transnacionales están íntimamente unidos a los intereses y las reivindicaciones políticas de los Estados y los grupos de países” (en Gómez Isa, 2007, p. 11).

100 De acuerdo con Faucheré (2006 en Maira, 2012), este movimiento tuvo por objeto sortear la Asamblea General de Naciones Unidas por parte de las potencias económicas centrales, las cuales se encontraban en minoría en dicha arena política.

101 Ambos documentos son recomendaciones *blandas*, esto es, pertenecientes al *soft law* (naturaleza jurídica que exonera de cualquier carácter vinculante y sancionador a las mismas, ya sea administrativo, civil o penal), que han sido valoradas más por su carácter simbólico que por su eficacia real (Lim y Tsutsui, 2012; Shamir 2004). Por tanto, su eficacia está cedida a la “persuasión más que a la coerción” (Daugareilh, 2008). Dichos documentos son considerados en la actualidad referentes internacionales para el comportamiento transnacional de las empresas. Para una revisión sobre las diferencias entre el *hard law* y el *soft law*, así como sobre el debate que las iniciativas blandas en materia de RSC genera, se recomienda el trabajo de la profesora Natalia Ángel Cabo (2008).

ONU en materia de transnacionales bajo la preocupación de la contribución de éstas al crecimiento y al desarrollo (Teitelbaum, 2010).

Los principales desacuerdos entre las partes giraron en torno al ámbito de aplicación del código, la naturaleza jurídica del mismo, el contenido que lo articulaba, los Principios del Derecho Internacional que lo sustentaban y el lenguaje que lo encarnaba. El Grupo de los 77 apostaba por un código únicamente dirigido a las empresas, y no al trato que recibían las mismas por parte de los gobiernos receptores. Estos, a diferencia de los países exportadores de capital y sus empresas, pretendían otorgar a las empresas responsabilidades directas en materia de responsabilidad social. Por otro lado, los estados desarrollados apostaban por un lenguaje general y vago que hiciera referencias a directrices voluntarias. De forma contraria, los estados en desarrollo presionaban por el uso de un lenguaje específico y concreto ligado a la obligatoriedad de las disposiciones del Código (Heininger, 1990; Martín-Ortega, 2008).

A pesar de los fracasos institucionales en la regulación jurídica internacional del comportamiento de las empresas, la sensibilidad social hacia el medio ambiente y los derechos humanos, así como la protesta organizada contra las corporaciones empresariales, no dejaban de desarrollarse¹⁰². El inicio en 1976 del primer gran hito en el activismo social contra las ETN, esto es, el boicot de la asociación INFACT (Infant Formula Action Coalition) a la empresa suiza Nestlé, así lo evidencia (Klein, 2001; Ramiro y González, 2008)¹⁰³.

102 Reflejando el espíritu del 68, que tal y como lo expresa Žižek (2009a y 2009b), no usurpó poderes pero impregnó lo económico de nuevos valores, culturas y procedimientos.

103 INFACT acusaba a la empresa de provocar la enfermedad y la muerte de un gran número de infantes en el Tercer Mundo, al no incluir instrucciones accesibles sobre el adecuado uso de la leche en polvo ni sobre las consecuencias de su consumo, e idealizar las ventajas de la lactancia artificial en su publicidad. El boicot comenzó en EE. UU., pero pronto se extendió a Australia, Canadá, Nueva Zelanda y Europa. Éste logró la aprobación de un código de conducta para las empresas productoras de leche en polvo por parte de la Asamblea de la Organización Mundial de la Salud (OMS) y cesó en 1984, cuando hubo pruebas de que la empresa respetaba lo expuesto por la OMS (Centro Nuovo Modello di Svilupp/CRI, 1999).

Las producciones teóricas realizadas en esta década para salir de la pugna ideológica entre una *RSC keynesiana* y una *RSC liberal*, no escapan de los miedos y deseos expresados por académicos, grandes empresarios y políticos. Los movimientos sociales en Europa, los movimientos guerrilleros en América Latina, las exigencias de un *Nuevo Orden Económico Internacional* en el seno de la ONU y la compartida defensa de un sistema democrático que supeditase los intereses privados al bienestar de las mayorías sociales, precipitaron el desarrollo de un nuevo tipo de activismo político en el empresariado anglosajón, principalmente norteamericano, basado no en la resistencia ante las demandas sociales sino en la reformulación de éstas, no en las estrategias defensivas sino en las ofensivas.

El llamamiento a la acción política del empresariado coincide con la reorientación ideológica del trabajo del CED (1971) y con las interpretaciones del mismo cada vez más laxas por parte de académicos como Carroll (1979) y Sethi (1975), así como con la aprobación de centenares de códigos voluntarios de conducta empresarial en los Estados Unidos. Por ello, no nos parece apresurado afirmar, que la RSC institucionalizada en el ámbito académico anglosajón se inscribe dentro de este giro organizado hacia las doctrinas neoliberales, el cual ha sido tildado de contraofensiva ideológica y pretende lograr la edificación de un nuevo capitalismo (técnico, flexible y obsesionado con el crecimiento económico) para un nuevo régimen de acumulación postfordista (Harvey, 2004; Alonso, 2007b y 2009; Dardot y Laval, 2013) (véase representación sintética de este argumento en la Figura 13 que se presenta al final del capítulo).

3.3. Globalización neoliberal y activismos políticos [1980-1990]

La década de los años ochenta inauguró la hegemonía del ideario económico liberal liderado por pensadores como Milton Friedman y Friedrich von Hayek, y expuesto por personalidades como Lewis Powell o David Rockefeller a través de la llegada al poder presidencial de Margaret Thatcher y Ronald Reagan.

La primera ministra del Reino Unido logró la presidencia en 1979 y con ella, su propósito de reducir el sector público, suprimir los controles de precios, “reformular” los sindicatos y liberalizar las finanzas, bajo la retórica del *There Is No Alternative* (TINA, por su acrónimo en inglés). En efecto, la primera acción del gobierno de Thatcher fue la aprobación del Acta Bancaria del Reino Unido, que eliminaba toda distinción entre mercados internos y externos.

En 1981, la recién elegida administración Reagan “hizo lo propio y puso en vigor una legislación que permitía una serie de facilidades bancarias internacionales en EE. UU., dándole así a Wall Street el mismo estatus internacional de Londres” (Patomäki y Teivainen, 2008, p. 208). Ronald Reagan acababa con la tradicional política económica que, preocupada por una mínima distribución de la riqueza en beneficio de las clases populares, ponía en marcha un sistema de impuestos progresivos, la provisión de servicios y ayudas sociales y el reconocimiento y la interlocución con los sindicatos. En cambio, apostó por la *desregulación* de la economía, el retroceso de los servicios sociales y los grandes recortes a los impuestos de las fracciones sociales más ricas; todo ello bajo la creencia que Ronald Reagan convirtió en eslogan: “El gobierno no es la solución, sino el problema” (Laval y Dardot, 2013, p. 210). Asimismo, prosiguió con la política iniciada por Carter de ofrecer máxima libertad a las empresas, beneficiándolas en su pugna con los sindicatos, y abrió la década de la liberalización de las actividades financieras (Hobsbawm, 1998; Harvey, 2007). El programa neoliberal llega así no sólo a las naciones citadas, sino a las instituciones financieras y comerciales internacionales, además de suponer un giro a posiciones moderadas en países de Europa Occidental donde se mantuvieron los gobiernos de izquierda (Italia y Alemania, por ejemplo) (Fontana, 2013).

En este contexto de supremacía absoluta de la regulación neoliberal del mercado y la sociedad, se hace comprensible que las elaboraciones teóricas más influyentes como las de Carroll (1979 y 1999), Drucker (1984) e incluso las de Freeman (1984), asuman como evidente que la principal responsabilidad de la empresa es la

maximización del valor, y que el Estado es un *stakeholder* más dentro de la panoplia de grupos de interés con los que las empresas se relacionan¹⁰⁴. La aparente capacidad de la RSC para mejorar el desempeño financiero de las corporaciones aparece como la mayor garantía de que éstas asumirán, de forma voluntaria, responsabilidades que van más allá de sus obligaciones económicas, a pesar de que la evidencia empírica de esta relación sea como se ha dicho, inconsistente.

En relación con las instituciones financieras internacionales, la asunción del programa político neoliberal se hizo evidente en las renegociaciones de la deuda externa a principios de los años 80¹⁰⁵. Tanto el Fondo Monetario Internacional (FMI) como el Banco Mundial (BM), liderados por Estados Unidos y la Unión Europea¹⁰⁶, concedieron nuevos préstamos a los países con problemas para efectuar el pago de sus créditos siempre y cuando estos Estados pusieran en marcha las conocidas políticas de ajuste estructural que conformaban el llamado *Consenso de Washington* (CW)¹⁰⁷. A raíz de estas medidas, en Asia y América Latina más de 10.000 empresas públicas fueron privatizadas entre 1988 y 1998 (Verger,

104 De hecho, la RSC se desarrolla exponencialmente en Europa con el nombramiento de Margaret Thatcher y sus políticas encaminadas a reestructurar la economía del Reino Unido (Halme, Roome y Dobers, 2009).

105 La crisis del petróleo afectó especialmente a aquellos países pobres que se habían endeudado en dólares. La subida de los tipos de interés de estos créditos generó a principios de los años 80 lo que se conoce como “la crisis de la deuda externa”, ya que el aumento en la suma del servicio de la deuda provocó la quiebra de muchas economías y la imposibilidad de pago de éstas (Unceta y Yoldi, 2000).

106 Estados Unidos y la Unión Europea poseen, *de facto*, derecho a veto. En el FMI, organización que basa el poder de voto en la contribución económica de los países, EE. UU. es quien posee derecho de veto (en abril de 2015 el directorio del FMI ha pedido a este país que renuncie temporalmente a su porción controladora de votos en el FMI, fruto de las críticas históricas a las que la organización ha sido sometida por su carácter plutocrático). En el caso del BM, a pesar de que cada país tiene un voto, es decir, que no se basa en la fortaleza económica de las naciones, el derecho de veto lo poseen EE. UU. y Europa, ya que conservan conjuntamente más del 15% del poder de voto, lo que les permite bloquear o imponer las decisiones importantes, las cuales son aprobadas cuando se alcanza el 85% de los votos (Toussaint, 2010).

107 Hacemos referencia a las siguientes políticas: la lucha contra el déficit público por la vía de reducción del gasto, las reformas para reducir la progresividad impositiva, la privatización de las empresas públicas, la liberalización del comercio y de los mercados de capitales a nivel internacional, la minimización de las condiciones a la entrada de inversión extranjera directa (IED, en adelante) y la desregulación de los mercados laborales internos.

2003). De esta manera, las condiciones incluidas en las renegociaciones de la deuda abrieron las economías de los países pobres a los productos de las empresas transnacionales y a la inversión extranjera, entre otras cosas “mediante privatizaciones de auténtico saldo” (Zabalo, 2007). La deuda se convirtió así en uno de los facilitadores más importantes de la globalización de la economía mundial.

No es casualidad, por tanto, que las grandes inversiones españolas en América Latina comenzaran en este momento, donde no sólo las condiciones comerciales y financieras internacionales eran las propicias sino que las nacionales también lo eran, ya que el programa de privatización iniciado en 1986 se intensificó a partir de los primeros años de la década de los noventa (Guillén, 2006; Zabalo, 2007; Casilda, 2008; CEPAL, 2011)¹⁰⁸. En 1999, ya España se posicionaba como primer inversor mundial en América Latina, superando por primera vez a Estados Unidos y colocándose en sexta posición en el ranking de países según inversión extranjera directa (IED, en adelante) (Casilda, 2011)¹⁰⁹.

108 En lo que se refiere a España, tal y como documenta Durán Herrera (2005a, 2005b y 2006), el proceso de internacionalización empresarial comenzó en los años sesenta con la apertura impulsada por el Plan de Estabilización del régimen franquista. Desde estos años hasta la entrada en España en 1986 en la entonces llamada Comunidad Económica, nuestro país vivió un período de multinacionalización empresarial incipiente, el cual fue en aumento hasta la década de los noventa. En el año 1997 esta multinacionalización empresarial se pudo considerar consolidada gracias a que las privatizaciones y fusiones españolas, que permitieron la internacionalización de las grandes empresas, les otorgó la experiencia suficiente para acometer estos mismos procesos en el exterior, concretamente en América Latina, facilitando el despegue de las ETN españolas (Guillén, 2004 y 2006; Casilda, 2011). Las primeras inversiones españolas en América Latina se produjeron de la mano de Telefónica e Iberia, seguidas de las realizadas por Endesa, Iberdrola y Repsol. A partir de 1995, las adquisiciones de entidades bancarias llevadas a cabo por BBVA y Santander hicieron que las inversiones españolas en la comunidad latinoamericana fuesen realmente significativas (ambos adquirieron hasta 50 instituciones financieras en unos 20 países durante los años noventa - Guillén, 2004) (Casilda, 2008).

109 Tal y como detalla Casilda (2011), dicha posición se debe especialmente a que en “ese año se llevó a cabo el 40% de las inversiones totales de Endesa y el 30% de Telefónica, Santander y BBVA en América Latina” (p. 269). Sea como fuere, dichas inversiones estuvieron protegidas por los tratados bilaterales de inversión firmados entre el Estado español y la mayoría de los Estados de la región, la firma del Convenio de Seúl constitutivo del Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones (MIGA) y la adhesión, en 1994, al Convenio de Washington de 18 de marzo de 1965 sobre arreglo de diferencias relativas a inversiones entre Estados y nacionales de otros Estados que constituye el Centro Internacional para el Arreglo de Controversias relacionadas con las Inversiones (CIADI) (Vicente, 2009). A continuación, explicamos brevemente los mecanismos de inversión citados:

Respecto a las acabadas de citar condiciones comerciales y financieras internacionales en las que se produjeron la expansión de las ETN, debemos de señalar que hacemos referencia a la constitución durante estos años de un complejo entramado financiero y normativo que no sólo posibilitó las inversiones de las tradicionales potencias centrales, sino que también las aseguró. Además, la creación de la Organización Mundial del Comercio (OMC), en 1995, reforzó esta estructura normativa y generó una liberalización sin precedentes en la historia del comercio internacional¹¹⁰.

- Un tratado bilateral de inversiones es un acuerdo entre Estados que ofrece seguridad jurídica a los inversores. Cuenta con el mecanismo de Solución de Diferencias entre Inversores y Estados (SDIE). Con este cualquier Estado puede denunciar ante los tribunales internacionales a cualquier otro por el incumplimiento de las cláusulas firmadas. Los tribunales a los que se suele recurrir son el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI – uno de los organismos que componen el BM- véase más abajo), la Corte Internacional de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional (CCI) o la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI). Estos tribunales pueden dictar indemnizaciones para los inversores afectados (Rico y Kucharz, 2013).

- El MIGA es una de las cinco organizaciones que componen el Banco Mundial (BM), constituida el 12 de abril de 1988. Se dedica a asegurar el riesgo político a inversores privados en países en vías de desarrollo. Se crea en 1988, tras la crisis de la deuda latinoamericana, con la idea de absorber el mayor riesgo que soporta un país por el hecho de estar en desarrollo (ICEX, 2012; Vicente, 2009). Esto se traduce en la conversión de la inversión privada en deuda pública si alguno de los riesgos del país en cuestión pone dicha inversión en peligro. En España, el organismo que se encarga de proteger las inversiones privadas en contextos considerados de riesgo es el CESCE (Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación).

- El CIADI es un centro, adscrito al BM, que organiza tribunales arbitrales internacionales que dirimen las controversias entre los Estados y las ETN. Dicha función ha sido y sigue siendo puesta en cuestión ya que de los tres árbitros elegidos para negociar, uno lo elige la empresa y el otro el presidente del Banco Mundial. Según autores como Hernández Zubizarreta (2009) o Teitelbaum (2010) esto es un problema por varios motivos. Por un lado, los inversores que presentan las denuncias suelen ser clientes del BM (el 80% de los fondos que ha manejado desde su fundación provienen de inversores privados) y los demandados también, sólo que suelen estar altamente endeudados. Y, por otro, el BM puede ser accionista en transnacionales que reclaman ante el CIADI.

110 Por ejemplo el Tratado de Libre Comercio del Atlántico Norte (TLCAN o NAFTA, por sus siglas en inglés), firmado en 1994, ha sido considerado por muchos autores un tratado de inversiones antes que un tratado de libre comercio, ya que más del 75 por 100 del comercio entre México y Estados Unidos se realizaba prácticamente libre de aranceles antes de la entrada en vigor del TLCAN. No obstante, integra los aspectos típicos de acceso a los mercados, de apertura a la inversión extranjera, de control de la propiedad intelectual y de mecanismos de resolución de disputas “para favorecer una profunda reestructuración productiva y financiera, de cara a la competencia global y en condiciones de mercado fuertemente oligopólicas, principalmente en beneficio de las empresas de Estados Unidos (...)” (Álvarez y Martínez, 2001, p. 68). En relación con la OMC y la importante regulación del comercio que ha supuesto la liberalización impulsada por la misma, se refleja en hechos como que en los primeros cinco años la OMC, a través de su Sistema de Solución de Diferencias, ésta ha tratado más asuntos que el Tribunal Internacional de Justicia (de la Fuente y Hernández Zubizarreta, 2011).

Hay que mencionar, asimismo, que paralelamente al desarrollo de este proceso de arquitectura normativa, las ETN comenzaron a configurar sistemas de producción inmersos en redes de producción global, que integraban de manera dispersa y funcional diferentes segmentos de estas cadenas que, en muchos casos, incluían zonas francas o zonas especiales de producción (Robinson, 2007; Dicken, 2007a y 2007b)¹¹¹. Con ellos, las empresas transnacionales comenzaron a segmentar la producción en distintas etapas y a hacer uso de plantas o subcontratas especializadas localizadas en distintos países para la producción de determinados componentes, la realización de ciertas fases del proceso productivo y el ensamble de algunos modelos.

Todo ello supuso el realce del protagonismo de la ETN en la economía global durante el último decenio del siglo XX, gracias a la liberalización del comercio, de los flujos financieros y de las inversiones en los países en desarrollo (CEPAL, 2002). Este protagonismo fue especialmente visible en el aumento de la proporción del comercio internacional intrafirma, es decir, aquel desarrollado entre diferentes unidades de la transnacional ubicadas en distintos países. Para estos años, finales de los noventa y principios de dos mil, tal y como detalla el profesor Sanahuja (2008), en “algunos países industrializados, la proporción del comercio intrafirma oscila(ba) entre un tercio y la mitad del comercio total” y a escala mundial la OMC estimaba que éste suponía un tercio del comercio mundial (p. 352).

En relación con su poder económico, ya a finales de los años noventa y principios de dos mil, el volumen de negocio de algunas ETN equivalía o superaba el

111 Tal y como el profesor emérito de Geografía en la Facultad de Medio Ambiente y Desarrollo de la Universidad de Manchester, Peter Dicken (2007a), señala:

Estas redes tienden cada vez más a una combinación de estructuras intra e interempresariales. Son redes dinámicas en continua transformación en las que la frontera entre interiorización y exteriorización se desplaza constantemente. También influyen las cambiantes relaciones de fuerza entre las empresas dentro de una red de producción global. En ocasiones existe un agente dominante que detenta todo el poder, mientras que otras veces el poder está más repartido, y encontramos un mayor grado de colaboración (p.42).

Producto Interior Bruto (PIB) de numerosos países y el de media docena de ellas superaba al PIB de los 100 países más pobres juntos (Özden, 2005) como refleja la Tabla 5¹¹².

Tabla 5. Ingresos y PIB en una muestra de ETN y países		
Empresa	Ingresos en billones de \$ (1998)	País (PIB aproximadamente equivalente) (1997)
General motors (Estados Unidos)	161.3	Dinamarca/Tailandia
Toyota (Japón)	99.7	Portugal/Malasia
Nissho Iwai (Japón)	67.7	Nueva Zelanda
AT&T (Estados Unidos)	53.5	República Checa
Mobil (Estados Unidos)	47.6	Argelia
Sears Roebuck (Estados Unidos)	41.3	Bangladesh
NEC (Japón)	37.2	Emiratos Árabes Unidos
Suez Lyonnaise des Eaux (Francia)	34.8	Rumanía
HypoVereinsbank (Alemania)	31.8	Marruecos
Tomen (Japón)	30.9	Kuwait
Motorola (Estados Unidos)	29.4	Kuwait
Walt Disney (Estados Unidos)	22.9	Bielorrusia
Services postaux Japonais (Japón)	18.8	Túnez
Albertson's (Estados Unidos)	16.0	Sri Lanka
Taisei (Japón)	13.8	Líbano
Goodyear (Estados Unidos)	12.6	Omán
Fuji Photo Film (Japón)	11.2	El Salvador
CSX (Estados Unidos)	9.9	Bulgaria
Northrop Grumman (Estados Unidos)	8.9	Zimbabwe
Las cinco primeras empresas (ingresos)	708.9 ^a General Motors, Daimler Chrysler, Ford Motors, Wal-Mart y Mitsui.	
Los 100 países más pobres (PIB)	337.8	
Fuente: Özden, M. (2005).		

112 Tal y como reconoce Özden (2005) y los críticos con las comparaciones entre ETN y países argumentan, un cotejo más exacto sería aquél basado en el valor añadido de las empresas no en los ingresos. Sin embargo, son escasas las ocasiones en las que las ETN ofrecen este dato en su informes anuales.

Además, en este contexto la organización colectiva las ETN se refuerza a través de la emergencia de un nuevo tipo de grupo privado de cooperación interempresarial que se articula en torno a la RSC y a la sostenibilidad, con el propósito de impulsar un significado consensuado de la RSC (Ronit en Albareda, 2009)¹¹³. Cabe citar aquí organizaciones como las que siguen: World Business Council for Sustainable Development (WBCSD), International Business Leaders Forum (IBLF), CSR Europe, Business for Social Responsibility (BSR) o Business in the Community (BITC).

Por ejemplo, el WBCSD coordinó la participación empresarial en la II Conferencia de Naciones Unidas sobre Medio Ambiente y Desarrollo (CNUMAD), celebrada en 1992 en Río de Janeiro. Precisamente, esta Conferencia se organizó con este fin, esto es, para defender una postura común ante las cuestiones del desarrollo sostenible (Albareda, 2009). La participación corporativa logró impedir que prosperaran las propuestas presentas por Suecia y Noruega para la regulación del comportamiento empresarial y, en cambio, prosperaron las iniciativas de autorregulación voluntaria para promover la adopción de instrumentos y procesos relacionados con la responsabilidad ambiental de las empresas (Utting, 2000).

Esta autorregulación empresarial se materializó no sólo en la proliferación de códigos de conducta empresariales e informes medioambientales¹¹⁴, sino también en la organización de espacios empresariales de encuentro con organizaciones no

113 Este nuevo tipo de grupo privado de cooperación interempresarial se diferencia de los existentes hasta el momento en que se organiza alrededor de los temas de RSC. Anteriormente, este tipo de asociaciones o grupos lo habían hecho en torno a los intereses de mercado desde principios de siglo XX hasta los años noventa (por ejemplo, la Cámara Internacional de Comercio) y alrededor de los intereses ideológicos desde la década de los setenta (la Comisión Trilateral, es un buen ejemplo).

114 De hecho, hay quien habla de avalancha de códigos (*Code rush* – Sum y Pun, 2005). En 2001 la OCDE publicaba el informe *Codes of Corporate Conduct: Expanded Review Of Their Contents*. En él identificaba 246 códigos de conducta, de los cuales 118 fueron publicados por las corporaciones multinacionales y 92 por asociaciones industriales y comerciales. Para 2003, Global Unions estimaba que había unos 10.000 códigos de conducta con sus sistemas de gestión (Sum y Pun, 2005). Años más tarde, KPMG calculaba que el 92% de las 250 mayores compañías globales poseían su propio código de conducta (Domínguez, 2012).

gubernamentales (espacios *multistakeholders*)¹¹⁵, gobiernos y otros actores. Asimismo, impulsó la proliferación de instrumentos de gestión y certificación voluntarios de RSC, tales como la ISO 14001 (Sistema de Gestión Ambiental)¹¹⁶, la Iniciativa de Elaboración de Memorias de Sostenibilidad de Global Reporting Initiative, la norma de Responsabilidad Social Internacional SA8000, el informe Accountability AA1000 Assurance Standard¹¹⁷, el Pacto Mundial de las Naciones Unidas, la ISO 26000¹¹⁸, o los Principios de Ecuador¹¹⁹.

No obstante, y como recuerda Shamir:

al tiempo que aparecen las fuerzas del mercado transnacionales, emergen redes transnacionales de movimientos de base popular, grupos laxamente organizados de «hostigamiento a las empresas» y de «vigilancia empresarial», y una gran cantidad de ONG que dirigen su

115 La segunda mitad de la década de 1990 supuso la consolidación de algunas de estas asociaciones. La más destacada fue la fusión, en 1995, del Consejo Empresarial para el Desarrollo Sostenible y el Consejo Mundial de la Industria para el Medio Ambiente (WICE, por sus siglas en inglés) para formar el Consejo Empresarial Mundial para el Desarrollo Sostenible (WBCESD). Esta última organización, a medida que avanzaban los años noventa diversificaba sus actuaciones participando más directamente en temas de responsabilidad social corporativa, teniendo en la actualidad un grupo de trabajo de RSC (Utting, 2000; Balanyá, 2002; Domínguez, 2012).

116 La organización no gubernamental International Organization for Standardization (ISO) es un organismo encargado de promover el desarrollo de normas internacionales con el objeto de lograr la estandarización de las mismas en los ámbitos de la fabricación, el comercio y la comunicación. Asociación Española de Normalización y Certificación AENOR ostenta la representación de la misma en España.

117 La norma de aseguramiento AA1000 es una guía internacional que facilita la implantación, el seguimiento y la evaluación de lo que se considera una gestión socialmente responsable en el marco de una economía sostenible, cuestión que incluye la publicación de los informes de sostenibilidad pero no sólo (de la Torre, 2013). La edición de 2008 de esta norma publicada por AccountAbility es la vigente en la actualidad.

118 Es una norma elaborada por la International Standard Organization (ISO), publicada por AENOR en España, que ofrece orientación sobre la gestión integral de la RSE en todo tipo de organizaciones. No es certificable, no es un estándar de sistema de gestión como la citada ISO 14001 o la SGE21. Ni AENOR ni ISO 26000 incluyen auditorías para certificar el cumplimiento de lo publicitado por las empresas.

119 Los Principios de Ecuador son directrices que las instituciones financieras adoptan voluntariamente respecto a la gestión social y medioambiental en temas relacionados con el financiamiento de proyectos. Se crearon en junio de 2003, y han sido adoptados por 79 instituciones de 33 países diferentes. Para adherirse a los mismos, los bancos publican un comunicado de prensa expresando su intención de adoptar dichos principios. No existe mecanismo alguno de control.

atención y su mirada hacia las EM (empresas multinacionales)” (2007, p. 86).

Con los años noventa llegaron también las campañas globales lideradas por ONG, movimientos, redes y coaliciones transnacionales contra las prácticas de las empresas transnacionales (Sikkink, 2003; Tarrow, 2005, Teitelbaum, 2010; González y Ramiro, 2012). El período de tiempo transcurrido entre 1995 y 1996 ha sido denominado por el profesor Andrew Ross (New York University) como el *año de la explotación*, debido a las continuas conculcaciones de los derechos humanos por parte de las corporaciones empresariales que se hacían públicas (Ross, 1997; Klein, 2001). Empresas como GAP, WaltMart, Matel, Nike o Disney fueron algunas de las empresas que salieron a la palestra pública por las nefastas condiciones de trabajo en las que los empleados de, sobre todo, países pobres, y en muchas ocasiones menores de edad, confeccionaban sus artículos. Asimismo, las denuncias sobre el impacto medioambiental y humano de las prácticas empresariales también generaron campañas internacionales de denuncia, como la liderada por el *Movimiento para la supervivencia del pueblo Ogoni* por los desastres ecológicos causados por las compañías petroleras en el Delta del Níger¹²⁰ o la encabezada por Greenpeace para evitar el hundimiento de Brent Spar, una plataforma marítima de extracción de crudo, propiedad de Shell, en el Mar del Norte¹²¹.

120 El escritor Ken Saro-Wiwa fundó el *Movimiento para la supervivencia del pueblo Ogoni*, el cual denunciaba el impacto de la compañía Shell en sus tierras y la corrupción militar que implicaba la presencia de la compañía en el territorio. Este activismo le supuso, a él y otros activistas, la ejecución por orden del gobierno nigeriano en 1995. Organizaciones y redes internacionales instaron a Shell a que hiciera uso de su influencia para disuadir al gobierno de Nigeria de tal decisión. Con todo, la compañía argumentó que como actor económico no tenía licencia para interferir en un proceso político y que prefería mantener una posición neutral (Livesy en Scherer y Palazo, 2009; Martín-Ortega, 2008). Finalmente, la petrolera angloholandesa fue llevada a los tribunales acusada de complicidad en la muerte del escritor. El caso se resolvió en 2009 con una compensación, fruto de un acuerdo extrajudicial, de 15,5 millones de dólares (Martín-Ortega, 2008; Ancos y Sánchez-Urán, 2013).

121 El mismo año de la ejecución de los activistas ogonis, la organización Greenpeace denunciaba el hundimiento de una plataforma marítima de extracción de crudo en el Mar del Norte y conseguía su paralización fruto de la presión pública internacional y del cambio de estrategia de la petrolera. Shell reconocía en una carta titulada *Nos transformaremos* que, a pesar de que el hundimiento fue autorizado

Las protestas contra los comportamientos de las empresas multinacionales no sólo estuvieron protagonizadas por asociaciones o redes de activistas sociales, sino que además aparecieron otras formas de reacción ante el poder corporativo. Entre ellas, cabe citar la proliferación, en Estados Unidos y Europa, de pequeños *think-tanks* críticos con el poder de las corporaciones, como, por ejemplo, el Program on Corporations, Law and Democracy. Esta iniciativa, fundada en 1995, pretendía favorecer el diálogo democrático y las acciones pertinentes que cuestionen la autoridad de las corporaciones empresariales para gobernar. Otra iniciativa fue el Transnational Resource and Action Center (finalmente llamado CorpWatch), fundado un año más tarde, cuyo propósito era aumentar el control democrático de las sociedades (Bendell, 2004).

En Europa se crearon también centros civiles cuyo temática de estudio y protesta era el poder de las grandes empresas. Nacen así Corporate Watch y el Corporate Europe Observatory, entre otros. Corporate Watch (Reino Unido), se funda en 1996, con la labor de investigar y publicar sobre las malas prácticas empresariales. Corporate Europe Observatory, creado en Holanda, es un colectivo de investigación y activismo que trabaja para frenar las amenazas a la democracia, la igualdad, la justicia y el medio ambiente que supone el poder económico y político de las corporaciones y sus lobbies¹²².

por las leyes internacionales, el rechazo de la opinión pública exigía la reconsideración de su decisión y una nueva postura de la empresa ante este tipo de decisiones. Este suceso le costó a la multinacional importantes pérdidas en sus ventas en Europa. Las estimaciones apuntan que éstas fueron del 30% (Marín, 2009; Shamir, 2010).

122 En 1999 activistas e investigadores pertenecientes a los centros de reflexión citados, entre otros, se reunieron en Córdoba para celebrar unas jornadas, con el propósito de reforzar la red internacional de movimientos que se oponen al creciente poder de las multinacionales. De este encuentro nació la Declaración de Córdoba (1999), la cual se posiciona de la siguiente manera: “Entre los factores importantes que contribuyen al aumento del poder de la industria se encuentran los procesos de globalización y el aumento del neoliberalismo. La liberalización del comercio y las inversiones han hecho que las megacorporaciones que operan a escala mundial dominen cada vez más las economías. En su persecución de la competitividad internacional, los gobiernos adoptan regulaciones y ponen los recursos económicos al servicio de los intereses de las multinacionales, en detrimento de las personas y el medio ambiente en todo el mundo. Las multinacionales se han organizado en una red de grupos de presión a escala estatal, regional y mundial, tales como la Mesa Redonda de Industriales Europeos (European Roundtable of Industrialists, ERT) o la Cámara Internacional de Comercio (CCI). Se han beneficiado de la actual transferencia de poder político a

Además, durante estos años se produjeron distintas denuncias de particulares contra grandes empresas multinacionales ante los tribunales de justicia nacionales. En el caso de Estados Unidos las personas demandantes hicieron uso de la Alien Tort Claim Act (ATCA, por sus siglas en inglés) de 1789¹²³. Así, por ejemplo en 1993 “30.000 campesinos ecuatorianos demandaron a Chevron-Texaco por los perjuicios medioambientales de la extracción de crudo en la selva amazónica, y en 1997 burnameses denunciaron a Unocal por abuso de derechos humanos, especialmente trabajos forzados, en la construcción del gaseoducto Yadana en Myanmar” (Campos, 2011, p. 50).

Como hemos explicado, desde los años noventa del siglo pasado la importante articulación transnacional de organizaciones sociales y sindicales en torno a los comportamientos irresponsables de la empresas no hizo sino crecer, acompañando a la fragmentación e internacionalización de la producción de las ETN (Tilly, 2005; Tilly y Wood, 2010)¹²⁴. La contienda política ofrecida por la

estructuras anti-democráticas internacionales como la Unión Europea y la Organización Mundial del Comercio (OMC). En los últimos años han surgido alianzas entre las multinacionales y los Estados, como el Diálogo Comercial Transatlántico (TABD, Trans-Atlantic Business Dialogue), dotados de amplios poderes. Estas alianzas reflejan una realidad escalofriante de cómo políticas de gran alcance se formulan para favorecer las prioridades de las multinacionales. Al mismo tiempo, las conexiones cada vez más estrechas entre las Naciones Unidas y la industria es una tendencia inaceptable. Otro elemento clave del poder político de las multinacionales es el crecimiento de una industria multimillonaria de relaciones públicas y de medios de comunicación que trabajan codo con codo con la industria para manipular la percepción pública sobre un gran número de temas en los que entran en juego intereses comerciales” (p.40).

123 Esta ley permite que ciudadanos no estadounidenses (personas extranjeras) presenten demandas civiles contra personas o compañías ubicadas en EE. UU. (tanto norteamericanas como aquellas que no lo son) por las violaciones manifiestas de los compromisos de EE. UU. en materia de derechos humanos. La ATCA fue utilizada por primera vez en la década de 1980 (Filartiga v. Peña-Irala), y con el transcurso de los años se convirtió en una de las estrategias principales para presionar a las multinacionales en lo referente a los derechos humanos, no siempre con éxito. Como es el reciente fallo de la Corte de Apelaciones para el Segundo Circuito de los estados Unidos en el caso *Kiobel v. Royal Dutch Petroleum*, el cual involucra acusaciones de indígenas Ogoni de Nigeria contra la empresa Shell por complicidad en violaciones graves de los derechos humanos en ese país. En febrero de 2011 la Corte defendió que el derecho consuetudinario internacional no puede aplicarse a las sociedades mercantiles y por lo tanto esas sociedades/empresas no pueden ser demandadas bajo la ATCA (Céspedes-Báez, 2011 y López Hurtado, 2011).

124 Aunque el análisis de las acciones desarrolladas por estas organizaciones excede el propósito de este trabajo, nos parece necesario matizar que éstas han sido muy heterogéneas entre sí, como lo han sido las ONG vinculadas de alguna manera al terreno de la RSC, entre las que nos podemos encontrar desde las más asistenciales hasta las más politizadas. Esta diversidad de acciones ha sido

diversidad de organizaciones, que pretendían controlar de alguna forma el comportamiento de las ETN, se especializó y amplió (King y Pearce, 2010). De esta manera, a las acciones clásicas de desafío, como las campañas de denuncia, los boicots o el activismo accionario, se le añadieron la creación coaliciones y alianzas para la elaboración de sistemas transnacionales complementarios de regulación privada, que buscaban remediar el vacío normativo existente sobre problemas sociales que no eran considerados problemas públicos, ofreciendo “normas no gubernamentales orientadas al mercado y sistemas de vigilancia como complemento a la regulación estatal” (O'Rourke en King y Pearce, 2010, p. 18)¹²⁵.

Asimismo, en 1999 se produjo el estallido mediático del movimiento anti/alter globalización¹²⁶. Bajo el lema “el mundo no es una mercancía” el movimiento logró concentrar a más de 50.000 personas (las cifras no están claras y, en ocasiones, llegan hasta las 100.000 personas) para protestar durante la reunión de

ordenada en torno a cuatro tipos de estrategias por Biersteker y Hall (2002 en Sánchez Fernández, 2012): estrategia del árbitro, estrategia del fiscal, estrategia del abogado y estrategia del rehabilitador. En la estrategia de árbitro el fin es solucionar el conflicto, no incidir en la culpabilidad de la empresa. En cambio, la estrategia de fiscal se lleva a cabo cuando se considera que la empresa incurre en ilegalidades y su objetivo es establecer culpabilidad o no de la empresa, antes que la solución de un problema o la elaboración de propuestas. La tercera estrategia identificada, la de fiscal, parte de que la empresa es culpable *per se* y su misión radica en controlar las actividades empresariales y denunciarlas ante la sociedad. En contra, en la estrategia de abogado, se establece la posibilidad para la colaboración e intercambio en empresas y ONG. En este caso las ONGs disponen de un conocimiento especializado en problemas sociales y ambientales que la empresa necesita así como mayor capacidad de gestión eficiente de recursos (Hall y Biersteker, 2002). Por último, en la estrategia de rehabilitador no interesa la culpabilidad o inocencia de la empresa, su objetivo es indicar un camino correcto, proponer fines con sus respectivas pautas para llegar a ellas.

125 Y es que la entronización de la globalización ha supuesto, entre otras cuestiones, la reorganización a escala transnacional de las principales actividades económicas y sociales mundiales así como la creación de un nuevo espacio político para la autorregulación empresarial, mediante la creación de sus propios códigos de conducta, pero también a través de la participación en sistemas de regulación privada creados por ONG. Como por ejemplo, la iniciativa no gubernamental Forest Stewardship Council, creado en 1993, que identifica los bosques gestionados de manera sostenible y certifica el origen de los productos de madera fabricados siguiendo criterios y procedimientos responsables con el medio ambiente. O, también, la Ethical Trading Initiative (ETI) de Reino Unido, que reúne a empresas, sindicatos y ONG comprometidas con la mejora de las condiciones laborales o la Fair Labor Association (FLA), creada en 1998 en Estados Unidos, con un propósito muy similar a la anterior.

126 Existe un intenso debate sobre la denominación de este *movimiento de movimientos*, no obstante éste supera el propósito de este capítulo. Para una revisión detallada de dicho debate y sus implicaciones se recomienda el trabajo de Enara Echart (2008) señalado en las referencias bibliográficas.

la Organización Mundial del Comercio, que celebraba la Ronda del Milenio (O'Brien, 2003; Echart, 2008; Martín-Ortega, 2008). A pesar de las divergentes interpretaciones en relación con el éxito o fracaso de esta movilización, lo que parece evidente es que la crisis económica de esos años, más la denuncia de una arrasadora globalización neoliberal al servicio de las grandes potencias económicas y sus poderosas ETN, pusieron de manifiesto que la regulación de la economía global requería considerar de alguna manera los intereses de los grupos no corporativos de la sociedad civil (O'Brien, 2003). Ello favoreció que el problema de una “globalización irresponsable” (aumento de la polarización social, relación problemática entre finanzas y producción, movimientos migratorios, implicaciones ecológicas derivadas del modelo de consumo, etc.) accediese a la agenda política global¹²⁷.

En este contexto, distintos políticos y oradores recomendaron, en espacios como el Foro Económico Mundial (WEF, por sus siglas en inglés), diseñar una nueva arquitectura financiera así como promover una inversión socialmente responsable bajo el nuevo lema del: *Globalidad responsable* (Balanyá, 2002). El Secretario General de la ONU, Kofi Annan, por su parte, trasladó a los líderes empresariales

127 Dentro de los ejes temáticos que articularon la protesta del movimiento anti/alterglobalización de finales de los años noventa y principios de dos mil, la denuncia del poder y la impunidad corporativos fueron preocupaciones fundamentales en su agenda antisistémica (Echart, 2008). Estas preocupaciones han sido organizadas en tres grupos ideales de críticas por el profesor Ángel Calle (2007). Por un lado, nos encontramos con los nuevos frentes de solidaridad internacional, en los que las ONG más críticas articulan sus demandas en torno a la denuncia de las prácticas explotadoras de las empresas (ejemplo de este tipo de iniciativas es la Campaña Ropa Limpia o el Tribunal Permanente de los Pueblos), así como el poder político que éstas detenta en el marco de la globalización y que suelen protagonizar los observatorios internacionales de las multinacionales. En segundo lugar, Calle (2007) hace referencia a un grupo de críticas organizadas alrededor del sindicalismo alternativo que apoya las resistencias locales frente a la privatización y que denuncian la precariedad global. Por último, se encuentran todas aquellas que iniciativas que denuncian las malas prácticas de las empresas en el ámbito de la agroecología y proponen nuevas redes alternativas de economía como una forma de desafiar al control de las multinacionales. Redes como *Vía Campesina* o campañas como *No te comas el mundo* son ejemplos de las iniciativas sociales que configuran este tercer grupo de prácticas contestatarias contra el poder de las empresas. Tal y como señala Fernández Durán (2010), el reforzamiento de las luchas campesinas e indígenas el denominado Sur Global va a ser determinante a finales de los 90 en la articulación de la protesta contra las empresas transnacionales dentro del movimiento anti/alterglobalización.

reunidos en el citado WEF la controvertida propuesta de crear un pacto, voluntario, que luchase por construir un mercado con rostro humano.

Este giro hacia un *capitalismo con rostro humano*¹²⁸ que predicaba la necesidad de superar la visión del desarrollo como algo más que crecimiento económico, se consolidó a finales de los años noventa como el paradigma de desarrollo defendido por la ONU, a través de su Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD)¹²⁹. Una desarrollo que en el siglo XXI integra a las ETN no como organizaciones problemáticas o como el enemigo a someter, tal y como hizo en su momento Franklin D. Roosevelt, sino como entidades socias y cómplices con el cambio global (Pingeot, 2014).

El proceso de reestructuración del capitalismo, capitaneado a principios de los años ochenta por las principales potencias occidentales y basado, entre otras cuestiones, en la configuración multiescalar de un entramado financiero y comercial que permitía la movilidad del capital y la producción de las grandes ETN, coadyuvó a la politización sin precedentes que las ETN sufrieron por parte de organizaciones, coaliciones, redes y movimientos sociales cada vez más globalizados. Dicha configuración de la ETN como lugar para la contienda política facilitó el descentramiento, en la literatura académica gerencial anglosajona, de los significados que configuraban el significante RSC *neoliberal* como el único posible. Las ideas que posibilitaron la despolitización de la RSC, como la abolición del conflicto entre los intereses privados y públicos o la defensa de una racionalidad *win-win*, ya no aguantaban la evidencia empírica, y

128 Como nos recuerda Albareda en su tesis (2009), este “humanizado” comportamiento capitalista ha sido denominado *caring capitalism* (Sklair, 2001) y contrasta con el capitalismo salvaje que “caracterizó la actitud de los principales altos directivos de las empresas en la década de 1980, que tenían un ideología basada en el neoliberalismo conversador” (p. 338).

129 Un giro que ya había comenzado a principios de los años noventa con el desplazamiento de las cuestiones relacionadas con el control de las ETN a la UNCTAD, después de la supresión del *Centro* y el *Consejo*. Lo que supuso, como comentamos en páginas anteriores, el abandono del objetivo de control y el enmarque de la cuestión de las ETN en el espacio de las alianza público-privada en pro del del crecimiento y el desarrollo globales, convirtiéndose las ETN en “socias para el desarrollo” (Teitelbaum, 2010).

comenzaron a ser puestas en tela de juicio también por los académicos del mundo de la formación de directivos mediante la producción de elaboraciones teóricas, a partir del año 2000, fruto del reconocimiento de la pugna ideológica entre significantes de RSC.

3.4. Gobernanza global, capitalismo inclusivo y regulación privada del comportamiento empresarial [2000-2010]

En la primera década del siglo XXI, la consolidación de las ETN como imprescindibles actores económicos y políticos en la estructura de gobernanza global, que desde el fin de la Guerra Fría ha adquirido forma en lo que ha venido llamándose la *gobernanza global*¹³⁰, es un hecho. Unos actores, por otra parte, que ya no sólo están representados por las clásicas ETN norteamericanas y europeas que se expandieron sobre la base de activos intangibles como tecnología, marca y habilidades directivas. Por el contrario, cada vez es mayor el número de ETN procedentes de países en vías de desarrollo, emergentes y de ingreso medio-alto, con unas ventajas competitivas débiles pero con una importante adaptabilidad organizativa (Guillén y García, 2011)¹³¹.

Sobre lo que no hay duda es sobre la presencia y poder ascendentes de las ETN desde que comenzaron su expansión mundial. Si en la segunda mitad de los años

130 La *gobernanza global* se ha convertido en el modo en el que se denomina a la práctica de “gobierno sin gobierno” que se desarrolla a escala global. Frente a la tradicional noción de *government* (gobierno) aparece este concepto (*governance*, en inglés) para hacer referencia a

suma de las múltiples maneras como los individuos y las instituciones, públicas y privadas, manejan sus asuntos comunes. Es un proceso continuo mediante el que pueden acomodarse intereses diversos y conflictivos y adoptarse alguna acción cooperativa. Incluye las instituciones formales y los regímenes con poder para imponer obediencia, así como arreglos informales que las personas y las instituciones han acordado (Albareda, 2009, p. 37)

131 Estamos hablando de ETN originarias de países como Egipto, Indonesia, Tailandia, Brasil, Chile, México, China, India, Turquía, Irlanda, España, Portugal, Corea del Sur o Taiwán; que están adquiriendo cada vez más filiales de sociedades de países desarrollados situadas en sus regiones. Según la UNCTAD, en 2013, las economías en desarrollo y en transición invirtieron, conjuntamente, 553.000 millones de dólares, o el 39% de las salidas mundiales de IED, en comparación con solo el 12% a principios de la década de 2000 (UNCTAD, 2014, p. vii). Asimismo, algunas fuentes pronostican que para 2022, un tercio de las 500 empresas mayores del mundo serán multinacionales de países emergentes (Martín Urbano, 2012).

setenta se contabilizaban unas 7.000 ETN, en el año 2010 esta cifra ascendía a 80.000 empresas que controlaban 810.000 filiales, siendo responsables, aproximadamente, del 85% de la Inversión Extranjera Directa y del 66% del comercio mundial (Zabalo, 2007; Carrión y Verger, 2007; Hernández Zubizarreta, González y Ramiro, 2014). Sin embargo esta proliferación de ETN ha ido acompañada de una importante concentración del valor accionario de estas empresas. Concretamente, y según un estudio reciente sobre las relaciones entre 43.000 empresas transnacionales (Vitali, Glattfelder y Battison, 2011), 737 multinacionales monopolizan el valor accionario del 80% del total de las grandes compañías del mundo y 147 controlan el 40% de todas ellas. Por lo tanto, expansión y concentración han sido dos lógicas que han ido de la mano en la consolidación del poder económico y político de las ETN (Pingeot, 2014).

Desde 2000 hasta 2010, los espacios de gobernanza global dedicados a las cuestiones relacionadas con la RSC han reforzado su propuesta normativa para el control de las ETN a través de instrumentos de *soft law*. Especialmente significativo fue la promulgación, en 2000, del controvertido Pacto Mundial (PM, por sus siglas en español)¹³² en pro de “una ciudadanía corporativa global, que promueve la conciliación de los intereses y procesos de la actividad empresarial,

132 Kofi Anan, en su presentación del PM, explicitaba que no es un “instrumento normativo”, esto es, que “no ejerce funciones de vigilancia, no impone criterios y no evalúa la conducta ni las acciones de las empresas” (Barañano, 2010). Para adherirse al mismo, las empresas sólo deben aceptar los diez principios que componen el Pacto y elaborar informes de sus cumplimientos, los cuales no se someten a ningún mecanismo de verificación. Los Principios del Pacto Mundial son los siguientes. Principio 1: las empresas deben apoyar y respetar la protección de los derechos humanos proclamados internacionalmente; Principio 2: asegurarse de que no son cómplices de abusos de los derechos humanos; Principio 3: las empresas deben defender la libertad de asociación y el reconocimiento efectivo del derecho a la negociación colectiva; Principio 4: eliminación de todas las formas de trabajo forzoso y obligatorio; Principio 5: abolición efectiva del trabajo infantil; Principio 6: eliminar la discriminación en relación con el empleo y la ocupación; Principio 7: las empresas deben apoyar un enfoque preventivo ante los retos medioambientales, Principio 8: adoptar iniciativas para promover una mayor responsabilidad medioambiental; Principio 9: fomentar el desarrollo y la difusión de tecnologías respetuosas del medio ambiente; Principio 10: las empresas deben trabajar contra la corrupción en todas sus formas, incluyendo la extorsión y el soborno.

con los valores y demandas de la sociedad civil, así como los proyectos de la ONU, Organizaciones Internacionales sectoriales, sindicatos y ONGs”¹³³

El carácter conflictivo del PM se lo otorgó la naturaleza absolutamente voluntaria y discrecional de sus compromisos, lo que supuso no sólo volver a rehusar la oportunidad de establecer una regulación vinculante para el comportamiento de las ETN, sino también rechazar la eficacia jurídica ofrecida por *Las Normas sobre responsabilidades de las empresas transnacionales y otras empresas comerciales en la esfera de los derechos humanos* que se estaban discutiendo en un grupo de trabajo creado por la Subcomisión de Promoción y protección de los Derechos Humanos de Naciones Unidas (UNHCHR)¹³⁴.

Estas *Normas* no poseían carácter vinculante alguno pero sí gozaban de un potencial efecto legal, ya que no están “limitadas por cláusulas que subrayen su carácter no regulador” (AI, 2004, p.11), a diferencia de las ya citadas *Directrices de la OCDE* y la *Declaración Tripartita de la OIT* o el propio PM. En cambio, imponían responsabilidades directas a las empresas con el propósito de alcanzar una protección completa en todos aquellos derechos humanos de importancia para las actividades de estas corporaciones, prestando especial atención a los de los grupos más vulnerables, entre los que destacaban los pueblos indígenas (Gómez Isa, 2007; Giner, 2008)¹³⁵. Su artículo 1 lo exponía del siguiente modo:

Los Estados tienen la responsabilidad primordial de promover y proteger los derechos humanos consagrados en la legislación

133 Cita extraída literalmente de la página web oficial del Pacto Mundial (www.pactomundial.org).

134 El problema de la eficacia jurídica es aquel que hace referencia a si la norma es cumplida o no por los destinatarios de la norma jurídica y, en el caso de ser violada, si se la hace valer con los medios coercitivos que la autoridad ha dispuesto (Bobbio, 2000).

135 A pesar de la novedad y avance que supone el asignar responsabilidades directas a las empresas en un documento de este tipo, no ha estado exento de críticas por parte de ONG (como por ejemplo, la Asociación Americana de Juristas y el Centro Europa-Tercer Mundo) que han participado en el proceso de redacción relacionadas con la omisión de la *responsabilidad solidaria* de las empresas por las actividades que vulneren los derechos humanos llevadas a cabo por sus filiales de hecho o de derecho, sus proveedores, subcontratistas y licenciatarios (Gómez Isa, 2007).

internacional y nacional, asegurar que se cumplan, respetarlos y hacerlos respetar, incluso velando por que las empresas transnacionales y otras empresas comerciales respeten los derechos humanos. Dentro de sus respectivas esferas de actividad e influencia, las empresas transnacionales y otras empresas comerciales tienen la obligación de promover y proteger los derechos humanos consagrados en el derecho internacional y en la legislación nacional, incluidos los derechos e intereses de los pueblos indígenas y otros grupos vulnerables, asegurar que se cumplan, respetarlos y hacerlos respetar.

Además, las *Normas* pretendían que su contenido se aplicara en los contratos y acuerdos que la ETN establece a través de toda su cadena de valor (Ancos y Suárez-Urán, 2013).

La negativa de la Organización Internacional de Empleadores (OIE) y la Cámara de Comercio Internacional (CCI, por sus siglas en español) a las Normas fue explícita y rotunda¹³⁶. Ambas alegaron que la entrada en vigor de las *Normas* supondría el debilitamiento de los derechos humanos, del sector económico de la sociedad y del derecho al desarrollo. Ante esta posición, la extinta Comisión de Derechos Humanos pidió al Secretario General de la ONU que designara un relator para que se siguiera ocupando del tema de las sociedades transnacionales (Teitelbaum, 2007). Consecuentemente, las *Normas* no fueron respaldadas por la Comisión y J. Ruggie fue nombrado, en 2005, Representante Especial del Secretario General de Naciones Unidas para temas de Derechos Humanos y Empresas.

J. Ruggie, en cumplimiento de su mandato, elabora el informe *Protect, Respect and Remedy: A Framework for Business and Human Rights (Principios Rectores sobre empresas y*

136 Como lo fue su rechazo a las primeras iniciativas de RSC que las empresas transnacionales, a mediados de los años noventa, comenzaron a desarrollar (Albareda, 2009).

derechos humanos de la ONU, en español) (febrero de 2007)¹³⁷. El informe fue acogido con cierto recelo entre las organizaciones no gubernamentales vinculadas a la defensa de los derechos humanos, tanto por el proceso vivido en la elaboración de las *Normas*¹³⁸ como por su carácter abstracto y ambiguo: no detallaba los efectos concretos de las conductas empresariales sobre los derechos humanos, ni incluía la necesidad de consultar a personas o colectividades afectadas. De hecho, ciertas organizaciones desaconsejaron su utilización, entre las que se encontraban AI y la Federación Internacional de Derechos Humanos (FIDH).

De forma paralela, y seguramente sinérgica, en 2000 se aprobaban los Objetivos del Desarrollo del Milenio en la Asamblea General de Naciones Unidas. En ellos, dentro de la alianza mundial propuesta para acabar con la pobreza global y favorecer un desarrollo más humano, las ETN son consideradas socias, agentes activos e imprescindibles, para lograr este fin. Dicha representación de la ETN como “amiga” con la que compartir el viaje del fin de la pobreza, se ha traducido en la participación de éstas en el diseño de las estrategias de cooperación internacionales y nacionales.

Este marco de sentido, que sitúa a las ETN en el campo de los aliados al servicio del capitalismo inclusivo (Prahalad, 2008)¹³⁹, encaja a la perfección con las

137 Hasta la finalización de su mandato, en 2011, el profesor Ruggie profundizará en su propuesta sobre la conducta que deberán seguir las empresas transnacionales y los Estados en materia de derechos humanos y empresas. No obstante, con el informe citado en el texto se asientan los pilares que conforman este marco de conducta: el deber del Estado de proteger los derechos humanos; la obligación de las empresas a respetar los derechos humanos y a remediar en el caso de impactos negativos; y el derecho de las personas a ser reparadas en caso de abuso empresarial.

138 Téngase en cuenta que en la sesión de la Comisión de Derechos Humanos de 2005 las Normas ni se tuvieron en cuenta. Comportamiento que, aunque no deja de sorprender, es coherente con los expresado por la Comisión en 2004 sobre las mismas. Ésta expresaba que las ideas que se planteaban eran útiles pero el proyecto carecía “de autoridad legal” porque no había sido solicitado por la Comisión y que, por ende, “la Subcomisión no debería ejercer ninguna función de vigilancia al respecto” (Gómez Isa, 2011, p. 247).

139 El capitalismo inclusivo se promueve “como una forma de extender los negocios empresariales a las comunidades más pobres, con el fin de llegar a un mercado compuesto por las dos terceras partes de la población mundial que se encuentran fuera de la sociedad de consumo” (Ramiro, 2011, p. 2).

aproximaciones estratégicas a la RSC, como las representadas por Peter Drucker, Michael E. Porter y Mark R. Kramer, así como con los nuevos temas que emergieron en la literatura académica sobre RSC durante la década de los noventa para hacer frente a los nuevos retos que la corporación debía asumir en la globalización neoliberal.

A su vez, y de manera paradójica, la cada vez más evidente relación entre la actividad de ciertas empresas transnacionales y las violaciones de derechos humanos fue puesta de manifiesto por vez primera en el Consejo de Seguridad de Naciones Unidas, en 2003, a colación de la situación de explotación ilícita de los recursos naturales en la República Democrática del Congo. El Consejo de Seguridad, acogiendo las evidencias mostradas por el Grupo de Expertos organizado *ad hoc*, mostró su preocupación ante la relación existente entre las empresas que operaban en esta región en conflicto y la persistencia del mismo, e invitó a las empresas citadas en el informe a abrir un diálogo con el Secretario General de Naciones Unidas para tratar el problema (Martín-Ortega, 2008).

Por otro lado, organizaciones populares concretas, conectadas a movimientos sociales globales, empiezan tímidamente a apropiarse de la RSC contrarrestando su naturaleza *soft* o, al menos, lo intentan. Este es el caso de las organizaciones centroamericanas de mujeres Movimiento de Mujeres Trabajadoras y Desempleadas María Elena Cuadra (MEC), de Nicaragua, y Colectiva de Mujeres Hondureñas (CODEMUH), de Honduras (Maira, 2012). Ambas asociaciones participan en la Red Centroamericana de Mujeres Solidarias con las Mujeres Trabajadoras de las Maquilas, vinculada con la Central America Women's Network (CAWN). Estas organizaciones forman parte de grupos de control y seguimiento de los códigos de conducta que han firmado con determinadas empresas, convirtiéndose así en entidades fiscalizadoras, reconocidas por las empresas, de

En él, según su ideólogo, Prahalad (2008), el objetivo es pasar de una estructura poblaciones mundial en forma de pirámide de base ancha copada por miles de millones de personas pobres a una con forma de diamante.

los compromisos voluntariamente asumidos por éstas en el ámbito de los derechos humanos (Prieto-Carrón, 2004; Maira, 2012; Gil, 2013). Por otro lado, la ONG internacional Federación Internacional de Derechos Humanos (FIDH) viene publicando una guía destinada a las víctimas y a las ONG, que ha actualizado en 2011, en la que recoge diferentes acciones y mecanismos judiciales y extrajudiciales disponibles para las víctimas en el marco de las violaciones cometidas por empresas. Con ella, la FIDH pretende ofrecer una herramienta “prácticas a las víctimas, sus representantes legales, ONG y otras organizaciones de la sociedad civil (sindicatos, asociaciones de campesinos, movimientos sociales y activistas en general) para obtener justicia y reparación para las víctimas de violaciones de derechos humanos en que se hallen involucradas empresas multinacionales” (2011, p.13).

Por último, y para descabalar aún más este escenario, en 2008 se produjo el terrible estallido de la crisis financiera global. Ésta ha supuesto una importante pérdida de confianza respecto de las ETN, debido a que entre las causas que la han originado se encuentran no sólo fallos y desequilibrios estructurales (liberalización e innovación financieras, políticas macroeconómicas y desequilibrios globales) sino también una cultura del *management* corporativo que ha entronizado la creación del valor para el accionista y la alta dirección (Costas, 2010)¹⁴⁰. Según los datos publicados por la Fundación Alternativas para 2009, los gestores de compañías estadounidenses y europeas gozaban de entre un 76% y un 51% menos de confianza que en 2008. No por ello, las empresas han

140 Como lo han demostrado no sólo las escandalosas cifras que señalan cómo el incremento de la retribución de los directivos empresariales y la alta dirección ha sido posible en el escenario de la crisis de 2008 (desde 2008 el peso de los salarios en el PIB ha descendido un 5,2% mientras que la renta del capital ha crecido un 3,2% -UGT, 2013-) o cómo en los últimos años la presión fiscal sobre los beneficios empresariales ha caído hasta llegar al 10% de media; sino la dirección de los flujos emitidos de IED en España hacia otras regiones. En 2001 América Latina dejó de ser el destino por excelencia convirtiéndose Europa en él. Sin embargo, la recesión mundial de 2008 volvió a modificar el destino de la IED y a partir de 2010 el 50% de los flujos de inversión extranjera directa se instaló en países en desarrollo o transición, con China a la cabeza (Calderón, 2002; Dunning 2002; Chislett, 2003 y 2007; Santiso, 2007; Arahuetes y García, 2007; Guillén y García, 2011; Casilda, 2011; Latorre, 2010).

abandonado su compromiso con la RSC ni los países de las economías centrales que las albergan su apuesta por la regulación *soft* del comportamiento empresarial, tal y como lo demuestra el reciente rechazo, el 26 junio de 2014, de Japón, Estados Unidos y la mayoría de los países de la Unión Europea, a la elaboración de un Tratado Internacional sobre derechos humanos y ETN, que regulase y sancionase las violaciones de los derechos humanos perpetradas por las empresas¹⁴¹.

Sin embargo, y a pesar del rechazo de gran parte de la triada económica (Estados Unidos/Europa/Japón) a la creación de este instrumento internacional vinculante, el desvelamiento que la crisis produce sobre la ineficacia de las normas privadas y el poder de los mercados para sancionar y corregir las prácticas empresariales abusivas, tiene su efecto en el diseño de la política comunitaria sobre RSC. Tal y como se revelará a continuación en el análisis del proceso de promoción pública de la noción europea de RSC, el cuestionamiento de la forma en que la economía ha sido gobernada antes de la crisis mundial de 2008 ha generado un nuevo efecto de sentido que, a pesar de construirse sobre las mismas coordinadas narrativas que los anteriores (*keynesiano, liberal, neoliberal y radical*) se carga de una nueva forma de entender la RSC.

En resumen, si durante los años ochenta y noventa el sentido político de la RSC se entendía dentro de la tarea compartida por la élite económica y política occidental de *edificar el capitalismo neoliberal*, en la primera década del siglo XXI se comprende bajo la pretensión de *refundar ese capitalismo* en valores más nobles e inclusivos (véase Tabla 4).

141 El Consejo de los Derechos Humanos de las Naciones Unidas (CDHNU) aprobó la creación de un grupo intergubernamental encargado de diseñar este instrumento internacional vinculante. La resolución fue propuesta por Ecuador y Sudáfrica y apoyada, fuera del CDHNU, por más de 500 organizaciones de la sociedad civil organizadas en torno a la movilización *Paremos el crimen corporativo y la impunidad*, dentro de la campaña global *Desmantelamos el poder corporativo*. Finalmente, contó con el apoyo de 20 países, el rechazo de 14 y la abstención de 13. El Gobierno español no participó en la votación por no pertenecer al Consejo pero declaró oficialmente su rechazo al mismo a través de declaraciones públicas y del contenido que encierra el Plan Nacional sobre Empresas y Derechos Humanos del Gobierno español (Ramiro y Hernández Zubizarreta, 2015).

CONCLUSIONES

Durante los años cincuenta y sesenta la pugna ideológica sobre las que se produjeron las primeras argumentaciones de académicos anglosajones sobre la RSC, fue resultado del conflicto ideológico entre keynesianos y liberales por definir el modelo de organización económica y política alternativo al socialismo. No obstante, en la literatura, como en el contexto anglosajón, principalmente norteamericano, existía un consenso político, intelectual y social que aceptaba que el sistema de libre empresa tenía que ser salvado de sí mismo a través de la regulación pública. Una regulación dirigida a garantizar el interés colectivo en el conflicto público/privado que supone la actividad empresarial. Este consenso permitió un importante grado de acuerdo en la disputa académica sobre la benevolencia de una RSC que compensara y limitara el poder del hombre de negocios, esto es, de una *RSC keynesiana* frente a una *RSC liberal*, que la percibía como corrosiva para la corporación y la economía.

No obstante este significado de la RSC perdió su hegemonía en la década de los setenta. Así la regulación de la economía en pro de una mayor redistribución económica entre las clases sociales, la politización de las ETN de entonces, mayoritariamente norteamericanas, por parte de movimientos sociales a favor de los derechos civiles, o la lucha contra la guerra de Vietnam y por los derechos de los consumidores, favorecieron el desarrollo de la acción colectiva empresarial frente a lo que se consideraba como una excesiva regulación por parte del Estado de las cuestiones económicas en un contexto de crisis económica. Una acción colectiva, que aquí hemos llamado la *revolución cultural del empresariado* de los años setenta, que pretendía ganar la batalla “no sólo contra el marxismo, sino también contra el socialismo, la planificación estatal y el intervencionismo keynesiano” (von Hayek en Harvey, 2007, p. 28). Y que, además, fantaseaba con reducir el exceso de democracia que exigía someter la economía a lo que Friedrich von Hayek llamada la ilógica *voluntad colectiva* (Laval y Dardot, 2013).

Durante los años setenta, el *significado neoliberal* de la RSC se convirtió en hegemónico en las escuelas de negocios. Dicho significado se construyó en el espacio semántico creado por los siguientes atractores: rentabilidad (*business case*), enfoque *win-win*, voluntariedad, *social responsiveness*, reconocimiento de los *stakeholders*, sistema de gestión, etc. La RSC ya no era percibida como corrosiva por su proximidad con las doctrinas socialistas, sino como una respuesta empresarial no sólo capaz de conciliar los intereses privados y los públicos sino también de imbricar lo social en lo económico, a través de la integración voluntaria de la *responsibility* y la *responsiveness*.

Desde este significado hegemónico de la RSC, en los años ochenta y noventa, se va a producir un aumento notable de las elaboraciones teóricas, en un contexto de intensificación de los procesos de liberalización económica edificadores del capitalismo neoliberal y de una importante consolidación de la protesta a favor de otro tipo de globalización para otro tipo de ETN, así como del activismo político del empresariado transnacional en temas de RSC y sostenibilidad. Dicho contexto terminó facilitando a finales de los años noventa, el descentramiento de los significados que configuraron el significante RSC *neoliberal* como el único posible durante casi veinte años, aunque no supuso la pérdida de su hegemonía académica.

La hegemonía de este significante (neoliberal), reflejaba no sólo las características de la nueva economía defendida por personalidades como W. Reagan, Margaret H. Thatcher, Milton Friedman o Friedrich von Hayek dentro del nuevo régimen de acumulación capitalista postfordista, sino también la despolitización económica que este régimen suponía (a pesar de que incluyó, como hemos visto, una politización sin precedentes de las élites económicas) (Mouffe, 1999 y 2007a; Žižek, 2009b). No obstante, esta negación de lo político para sujetar la economía neoliberal a sus preceptos de liberalización, *desregulación* y mercantilización se quiebra ante la transnacionalización cada vez mayor de las actividades empresariales y de las organizaciones, redes y coaliciones de vigilancia empresarial

a finales de la década de los noventa; y se hace notar en las últimas elaboraciones teóricas sobre RSC. En éstas el significante *RSC neoliberal* hegemoniza la pugna con otros significantes (*liberal* y *radical*) y se presenta como una de las estrategias que permitirán refundar el capitalismo en un nuevo *capitalismo inclusivo* que se convertirá, en el instrumento más eficaz para el bien común (Žižek, 2009b)¹⁴².

A la vista de lo expuesto, podemos afirmar que la pugna ideológica sobre las que se han elaborado las producciones teóricas sobre la RSC desde el año 1950 hasta 2010, es el resultado del carácter vacío de dicha noción. Ésta, en realidad, no sólo se nutre de la tensión por definir la doctrina bajo la que se debe incardinar el poder de las ETN sino también de aquella que lucha por imponer el *nivel de intensidad democrática* deseada, o lo que es lo mismo, el grado en que las cuestiones económicas deben ser planteadas en términos del bien común y sometidas la “voluntad colectiva” o a la “soberanía popular” (Santos, 2005, 2006 y 2007).

En la *democracia de baja intensidad*, la democracia es reducida a un conjunto de procedimientos y mecanismos técnicos para la elección de los profesionales de la política y al aseguramiento de los derechos civiles y políticos. En ella, la “acción política cívica pierde centralidad y (..) es desposeída de su dimensión ética y

142 Žižek (2009b) ahonda sobre este argumento y aclara su análisis incluyendo citas tan reveladoras como la que sigue:

[...] esta surgiendo un nuevo enfoque que ya no opone el mercado a la responsabilidad social; ambos pueden ser reunidos para beneficio mutuo. La colaboración con los empleados y la participación de éstos; el diálogo con los clientes; el respeto por el medio ambiente; la transparencia en los tratos son, en nuestros días, las claves del éxito. Los capitalistas no deben ser simplemente máquinas de generar beneficios, ya que sus vidas pueden tener un significado más profundo. Sus lemas preferidos son la responsabilidad social y la gratitud: son los primeros en admitir que la sociedad ha sido increíblemente buena para con ellos, permitiéndoles desplegar sus talentos y amasar gran riqueza; por ello, es deber suyo devolver algo a la sociedad y ayudar a la gente común. Solamente esta clase de enfoque humano permite que valga la pena tener éxito en los negocios... De esta manera, la nueva escala de valores de responsabilidad global es capaz de poner en funcionamiento el capitalismo como el instrumento más eficaz para el bien común. El *dispositif* ideológico básico del capitalismo -lo podemos llamar “razón instrumental”, “explotación tecnológica” o como más nos guste- queda separado de sus condiciones concretas socioeconómicas (las relaciones capitalistas de producción) y es concebido como una vida autónoma o una actitud “existencia” que debe (y puede) ser superada por una perspectiva más “espiritual”, dejando intactas esas mismas relaciones capitalistas (p. 42).

emancipadora, basada en la solidaridad y la igualdad capaces de promover el bien común de los ciudadanos mediante procesos de reflexión y negociación pública y colectiva” (Aguiló, 2009, p. 379). Recuérdese, por ejemplo, que la utopía política de Friedrich von Hayek se basaba en la consecución de una democracia limitada, dirigida por expertos que hubiesen triunfado en el mercado y demostrado “su valía en la vida ordinaria”, que él llamaba *demarquía* (Vergara, 2015). En cambio, en la *democracia de alta intensidad* se amplía el horizonte de lo político a todas las esferas donde se desarrolla la práctica social, como es la económica, a través de la participación de la ciudadanía desde abajo.

En definitiva, parece plausible defender que los espacios semánticos que configuran los efectos de sentido de la(s) RSC(s) académica se conforman en torno a los cuatro ejes representados en las figuras 11 y 12.

Figura 11. Configuración política de los significantes académicos de la RSC desde 1950 hasta 1980

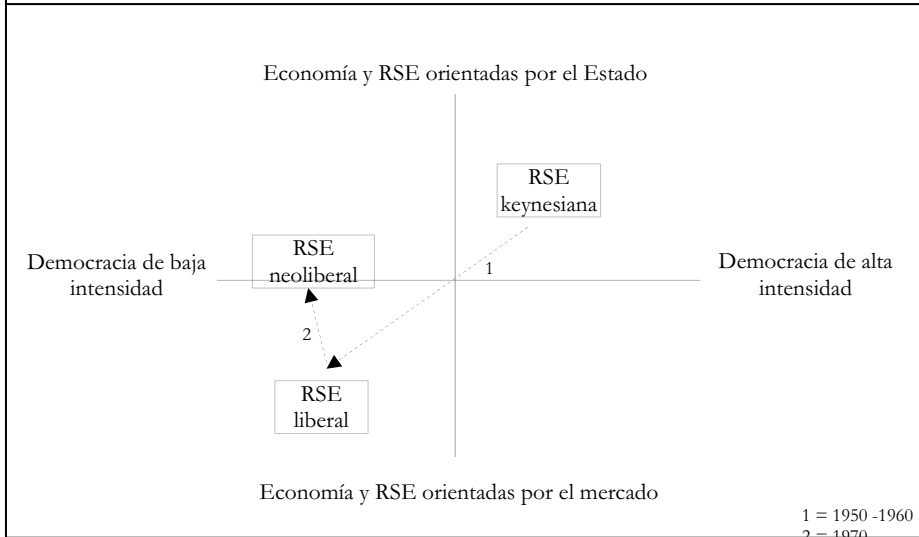


Figura 12. Configuración política de los significantes académicos de la RSC desde 1990 hasta 2010

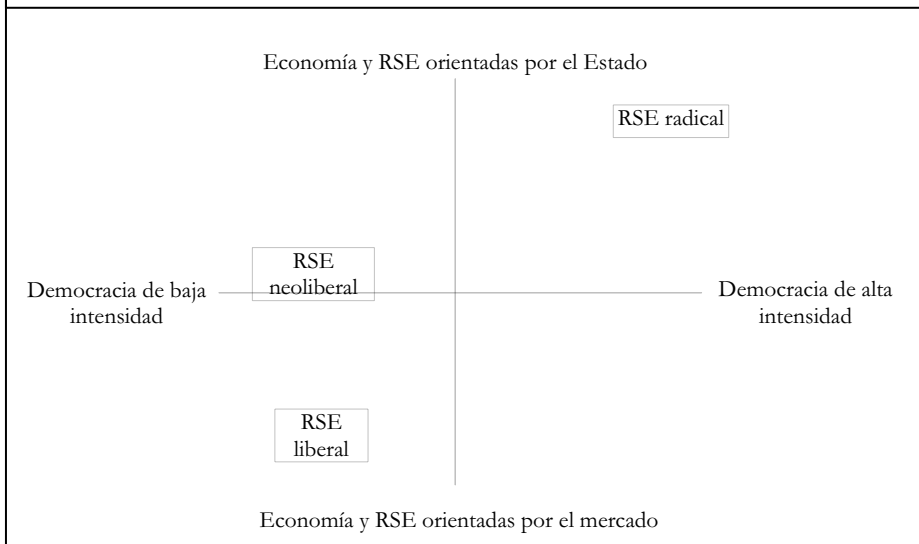
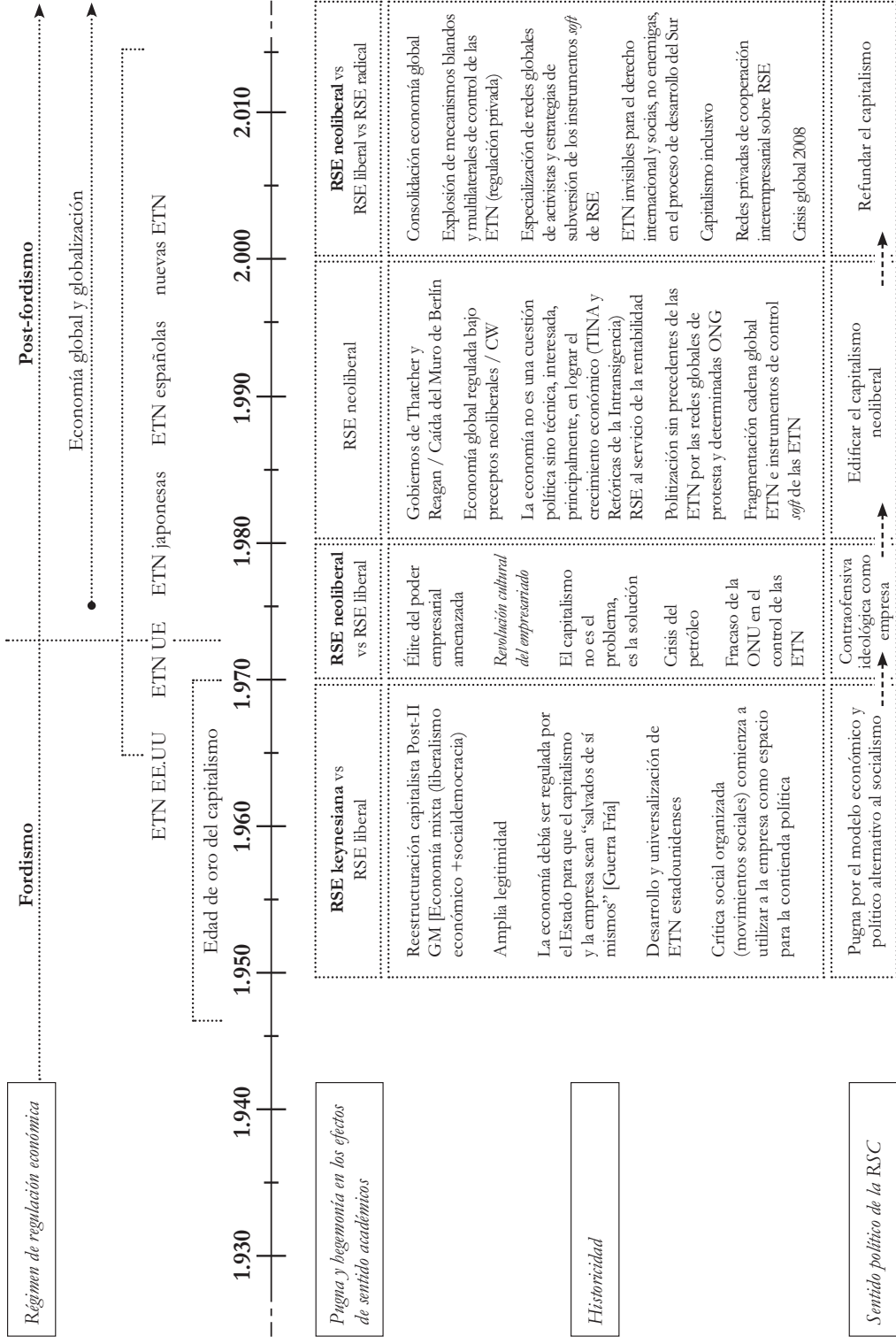


Figura 13. Sentidos políticos que la historicidad de las elaboraciones teóricas dominantes le otorga a la RSC en cada período



CAPÍTULO IV

Recontextualización de los significados en el ámbito público europeo y español

La entrada de la RSC en la agenda política supone la apuesta gubernamental por alguno de los significados en disputa de este *significante vacío*, ya que es desde el pluralismo que acarrea dicho proceso decisional desde donde los poderes públicos concretan tanto la definición del problema como sus soluciones (Bacchi, 1999; Subirats, Knoepfel, Larrue y Varonne, 2008).

El proceso de definición de esta cuestión como algo público nos brinda el escenario de relaciones de fuerza que articula el *campo de la política* de la RSC y la oportunidad de analizar las transformaciones de su *campo discursivo* hasta el presente (Bourdieu, 2001; Mouffe, 1997 y 2007a; Álvarez-Uría, 2008). Consecuentemente, -y siguiendo las recomendaciones del análisis genealógico relacionadas con el análisis del proceso de transformación del objeto de estudio, desde sus formas iniciales y más elementales hasta las más actuales y desarrolladas (Mauss en Álvarez-Uría, 2008)- el examen de este proceso no sólo nos permite acceder a los significados interesados de las partes involucradas en la construcción pública de la RSE, tanto en Europa como en España, sino también a los principales desafíos que los conforman desde su inicio hasta el año 2015. Concretamente, las organizaciones empresariales, representantes de los intereses del gran empresariado europeo y español, desempeñan un papel muy activo en esta construcción pública de la RSE mediante una acción colectiva orientada por el *principio corporativo* (Useem en Arriaga, 2004), y destinada a arrastrar el sentido de la responsabilidad social hacia sus significaciones *liberales y neoliberales*.

Como veremos a continuación, los significados en pugna detectados en el capítulo II se *recontextualizan*, manteniendo la configuración política detallada en las conclusiones del capítulo III, y se *crea* un nuevo significante, el *ordoliberal*, desde el que entender y promocionar la RSE europea y española (Wodak, 2003 y 2011).

4. Institucionalización pública de la RSE

4.1. Europa

El primer pronunciamiento formal de la Unión Europea sobre la responsabilidad social de las empresas se produjo en el *Consejo Europeo de Lisboa*, en el año 2000. La Unión se propuso convertir a Europa en la economía del conocimiento más competitiva y dinámica del mundo, capaz de crecer de manera sostenible, generar mejores empleos y favorecer la cohesión social. Un año más tarde, en julio de 2001, la Comisión Europea (CE) publicaba el Libro Verde *Fomentar un marco europeo para la responsabilidad social de las empresas* y con él inauguraba la RSE como una política pública al servicio de la citada *Estrategia de Lisboa*. Literalmente el Libro Verde declaraba:

La Unión Europea está interesada en la responsabilidad social de las empresas en la medida en que puede contribuir positivamente al objetivo estratégico establecido en Lisboa: «convertirse en la economía basada en el conocimiento más competitiva y dinámica del mundo, capaz de crecer económicamente de manera sostenible con más y mejores empleos y con mayor cohesión social» (p. 3).

Para ello, la RSE perfilada por la CE se entendía como “un concepto con arreglo al cual las empresas decid[ían] voluntariamente contribuir al logro de una sociedad mejor y un medio ambiente más limpio” (p. 4). Específicamente, el Libro Verde apostaba por definir la RSE “como la integración voluntaria, por parte de las empresas, de las preocupaciones sociales y medioambientales en las operaciones

comerciales y de sus relaciones con sus interlocutores” (p. 7); lo que implicaba no sólo el cumplimiento pleno de las obligaciones jurídicas, sino también su superación, “invirtiendo 'más' en el capital humano, el entorno y las relaciones con los interlocutores” (p. 7).

Asimismo, operacionalizaba la RSE en dos dimensiones: la interna y la externa. En la primera, situaba las prácticas que se desarrollaban dentro de la empresa y afectaban principalmente a los trabajadores, los cuales eran considerados los primeros beneficiarios de la RSC¹⁴³. En la segunda, incluía todas aquellas que excedían el perímetro de la empresa y se extendían hasta las comunidades locales: socios comerciales, proveedores, consumidores, autoridades públicas y ONG defensoras de los intereses de las comunidades locales y el medio ambiente.

Según el Libro Verde, ambas dimensiones acogían terrenos de la RSE de distinta naturaleza. La dimensión interna integraba las iniciativas relacionadas con la gestión de los recursos humanos, la salud y la seguridad en el lugar de trabajo, la adaptación al cambio, y la gestión del impacto medioambiental. En cambio, la dimensión externa atendía a aquellas actuaciones internacionales de las empresas vinculadas con los derechos humanos y los problemas ecológicos mundiales, ya que, según la CE,

en un mundo caracterizado por las inversiones multinacionales y las cadenas de suministro planetarias, la responsabilidad social de las empresas debe sobrepasar también las fronteras de Europa. El rápido avance de la mundialización ha estimulado el debate sobre el papel y desarrollo de una gobernanza mundial; la definición de prácticas

143 El extracto literal es el siguiente:

Dentro de la empresa, las prácticas responsables en lo social afectan en primer lugar a los trabajadores y se refieren a cuestiones como la inversión en recursos humanos, la salud y la seguridad, y la gestión del cambio, mientras que las prácticas respetuosas con el medio ambiente tienen que ver fundamentalmente con la gestión de los recursos naturales utilizados en la producción (p. 9).

voluntarias en el ámbito de la responsabilidad social de las empresas puede considerarse una contribución al respecto (2001, p. 12)

La integración voluntaria de las preocupaciones sociales y medioambientales que suponía la RSC europea se caracterizaba, por tanto, por su naturaleza relacional. Según la CE, la RSE era un concepto que adquiriría sentido en la medida en que implicaba a otros, los denominados *stakeholders*, los cuales, al igual que las dimensiones de la RSC, también podían ser diferenciados entre partes interesadas internas y externas.

Con lo que brevemente se ha expuesto hasta ahora, podemos afirmar dos cosas. La primera es que el trabajo desarrollado por la CE situaba a la RSE no en el espacio del conflicto por el control de las grandes corporaciones y su impacto en la sociedad, sino en el de la colaboración. La Unión Europea, al igual que otras instancias supranacionales, le otorgaba a las ETN el rol de socias (amigas, no adversarias) en la consecución de un capitalismo inclusivo que fuese capaz de aunar competitividad y sostenibilidad, mediante una RSE voluntaria y *soft*. La segunda cuestión es que la competitividad se configuraba como el atractor determinante en la fijación del sentido de la RSE elaborada por la CE; una competitividad que de manera natural creaba valor compartido (*win-win*). Su centralidad era tal que condicionaba no sólo las significaciones que se le otorgaban a la RSE sino también los argumentos que se esgrimían para defenderla.

Ambas cuestiones, significaciones y argumentaciones, enlazaban con absoluta facilidad con la perspectiva *estratégica* que autores como Drucker, Burke y Logsdon, Porter y Kramer, entre otros, vertían sobre la RSE en el ámbito académico, y con el *capitalismo inclusivo* que Prahalad defendía y teorizaba. De este modo, la RSE propuesta por la Comisión Europea en los albores del siglo XXI se amoldaba con absoluta comodidad al espacio semántico construido por las significaciones *neoliberales* de dicha noción.

No obstante, la CE fue mucho más discreta que estos autores en celebrar una relación directa entre la RSE y el rendimiento financiero de las empresas. La prudencia era tal que incluso recomendaba mejorar el estado de la cuestión de esta línea de investigación, tal y como lo evidencia el siguiente extracto:

Es preciso mejorar nuestros conocimientos sobre la incidencia de la responsabilidad social de las empresas en sus resultados económicos y realizar estudios adicionales al respecto. Este es un ámbito de investigación en el que podrían colaborar las empresas, las autoridades públicas y las instituciones académicas, labor que podrían apoyar los programas marco de investigación y desarrollo tecnológico (p. 8).

Con la publicación del Libro Verde, la CE abrió la consulta pública a los agentes sociales. El mundo empresarial fue el sector desde el que se enviaron más respuestas a la CE. Exactamente, el 65% de éstas fueron emitidas por empresas u organizaciones empresariales, como la European Round Table of Industrialist y CSR Europe (Albareda, 2009). El resto de réplicas fueron enviadas por diferentes organizaciones civiles y sindicales.

Esta importante respuesta empresarial fue el resultado de la intensa movilización liderada por la ya citada en varias ocasiones Cámara de Comercio Internacional, la cual, preocupada por la perspectiva de una posible regulación, instó a sus miembros a realizar una importante función de presión en dicha consulta (Shamir, 2010)¹⁴⁴.

144 Esta llamada a la acción colectiva de la Cámara de Comercio Internacional condensa, de manera muy clara, la naturaleza política y multiescalar de la RSC, que hemos evidenciado en el capítulo III, y que la revela como una táctica de la élite empresarial y política. La CCI es “una organización de cooperación interempresarial privada de mercado que representa mundialmente los intereses empresariales”, además de un “actor consultivo privilegiado de la OMC, el FMI, el Banco Mundial, la OCDE y la Comisión Europea” (Albareda, 2009, p. 401). Ésta en 1997, creó la Comisión *Business in Society*, encargada de analizar y desarrollar su política sobre RSC. El posicionamiento de dicha Comisión fue público en 2002 y se basaba en la aceptación de una RSC voluntaria y autorregulada, capaz de minimizar las distorsiones en la competitividad y los costes empresariales asociados a la existencia de marcos reguladores coercitivos. Además, aunque reconocía el valor de establecer diálogos con ONG “responsables”, defendía que la decisión de establecer un canal de comunicación

En cualquier caso, una vez finalizada la consulta, la Comisión elaboró la Comunicación *relativa a la Responsabilidad social de las empresas: una contribución al desarrollo sostenible*, publicada en julio de 2002. En ella manifestó la satisfacción con la que se acogía el Libro Verde, la utilidad que se le otorgaba y la necesidad compartida de una acción regional en esta cuestión. La Comunicación, además, consolidaba los referentes internacionales de la RSE¹⁴⁵ y recomendaba estudiar la efectividad de los códigos de conducta voluntarios y unilaterales implementados por las empresas, y duramente criticados por determinadas organizaciones sociales y sindicales. Con todo, la importancia de esta Comunicación residía, en realidad, en que recogía de manera evidente las divergencias existentes entre los significados otorgados a la RSE por los agentes interesados.

Las empresas insistían en el carácter económico, voluntario y flexible de la RSE como condición imprescindible para su éxito. Asimismo, reivindicaban la total y única autoridad de la empresa para diseñar y gestionar sus políticas voluntarias, sin que tuviera que mediar *per se stakeholder* alguno. Dicha visión se resume, en gran medida, en el posicionamiento colectivo que la Organización Internacional de Empleadores (OIE) publicaba en su documento *La responsabilidad social de las empresas. El enfoque de la OIE*¹⁴⁶.

En este documento la OIE se mostraba preocupada por el cariz que había adquirido el debate en torno a la RSE y destinaba el mismo, por un lado, a

con estas organizaciones dependía únicamente de la voluntad empresarial (Albareda, 2009).

145 Estos referentes fueron los siguientes: *Declaración tripartita de la Organización Internacional del Trabajo sobre los principios y derechos fundamentales en el trabajo*, *Directrices de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo para las empresas multinacionales* y *Pacto Mundial de Naciones Unidas*. Como hemos explicado en capítulos anteriores, todos estos instrumentos se caracterizan por su debilidad normativa, ya que no son legalmente vinculantes, sin exigibilidad jurídica, y su implementación depende de la voluntad de las propias empresas.

146 Este texto se aprobó en Junta Directiva, en marzo de 2003, y fue elaborado mediante la consulta a las 137 federaciones nacionales de empleadores que conforman la OIE. El texto representa una visión consensuada de las organizaciones más representativas del sector privado en relación con la RSC. La OIE trabaja estrechamente con BUSINESSEUROPE (patronal europea, conocida hasta 2003 como UNICE), la Comisión Europea y está presente en el Consejo de Europa.

“resolver en parte la confusión creada en este debate, tanto en lo que respecta al lenguaje como en lo que atañe al enfoque”, y, por otro, a ofrecer una orientación a las empresas afiliadas “en este ámbito en constante evolución de la realidad empresarial moderna” (2003, Prólogo).

La OIE, siguiendo el sentido promovido por la Cámara de Comercio Internacional y la CE, definía la RSE como el conjunto de “iniciativas desarrolladas de manera voluntaria por las empresas, en las que se integran inquietudes tanto sociales como medioambientales para la gestión de sus operaciones y la interacción con sus allegados” (p. 2). Una RSE que regida “tanto por la competitividad como por la filantropía”, requería superar lo establecido por la ley y comprenderla como un acto absolutamente voluntario, unilateral y discrecional de las empresas, tal y como lo expresa el siguiente extracto:

Dado que la RSE es una iniciativa empresarial, su aplicación corresponde a los gestores de cada empresa. Para llevar a la práctica su programa de RSE, la empresa puede escoger hacerlo en solitario o tratar de hacerlo en asociación con otros actores. Cualquiera que sea la vía escogida, lo importante no es tanto “la manera” como “el resultado” y el proceso de innovación continua y de crecimiento (p. 4).

Además, y defendiéndose de aquellos enfoques que concebían la responsabilidad social desde una configuración política que apostaba por una regulación de la economía que incluyese la intervención del Estado y por una democracia que acogiese las cuestiones económicas -hacemos referencia a la configuración política de los significantes de la RSE representada en las Figuras 11 y 12-, el documento establecía lo que era legítimo esperar de los gobiernos y de las empresas¹⁴⁷. La

147 El aire de familia que mantiene esta argumentación defensiva de la OIE con el miedo expresado por Milton Friedman, a finales de los sesenta y principios de los setenta, por el cariz socialista que estaba adquiriendo la RSC en aquella época, nos parece irrefutable.

OIE lo expresaba así:

A medida que se amplía el concepto de la RSE, es necesario establecer una clara distinción entre el papel de las empresas y el de los gobiernos. En el debate ante la opinión pública, lo que se espera de las empresas resulta en muchos casos irreal e ilegítimo. El papel básico que se atribuye a las empresas es la creación de riqueza. El cumplimiento de este cometido resulta esencial para el desarrollo económico y social de cualquier sociedad. Dicho esto, la OIE también reconoce que la manera de crear riqueza es importante. Así, las empresas tienen en cuenta las implicaciones medioambientales y sociales de sus actividades. El papel que incumbe a los gobiernos consiste en promulgar la legislación y en velar por el cumplimiento de la misma, así como crear y mantener unos sistemas legales y políticos estables y predecibles en un clima propicio para el progreso económico y social. Es responsabilidad del gobierno invertir en la educación y el bienestar de sus ciudadanos, de modo que pueda crear las condiciones apropiadas para el crecimiento y la competitividad de las empresas. Las empresas pueden contribuir dando ejemplo y aplicando, en sus propias actividades, normas sociales adecuadas y alentando a sus redes locales a hacer lo mismo. Esto resulta especialmente cierto cuando, por el motivo que sea, no existe tal iniciativa por parte del gobierno (pp. 3-4).

Por otro lado, los sindicatos y las organizaciones de la sociedad civil, sobre todo las ONG vinculadas a redes de defensa de la justicia global, señalaban la insuficiencia de las medidas voluntarias para proteger los derechos de los trabajadores y ciudadanos a escala global, aunque cada tipo de organización dibujaba límites distintos. Los sindicatos aprobaban la voluntariedad siempre y cuando no fuese entendida como sinónimo de unilateralidad y autorregulación. En cambio, las organizaciones no gubernamentales con una importante tradición

de denuncia social, como Amnistía Internacional o Intermón Oxfam, defendían la elaboración de unas normas mínimas internacionales vinculantes que regulasen la RSE que las empresas, voluntariamente, hubiesen decidido impulsar. Además, demandaban una mayor concreción sobre el tipo de impacto que las ETN generaban con el propósito de precisar a qué problema estaban intentando dar respuesta y, por lo tanto, situar los posibles significados públicos de la RSE dentro de la vulneración y reparación de los derechos humanos y medioambientales. En relación con los grupos de interés, y al igual que las organizaciones sindicales, solicitaban la necesaria consulta a las partes interesadas en todo el proceso que requería el diseño, implementación y evaluación de las políticas socialmente responsables.

Situándonos en los tipos ideales de RSE que construimos en el capítulo II, la RSE defendida por la OIE se mueve, de manera ambigua, entre los marcos de sentido próximos a la *RSE liberal* y *neoliberal*. Por un lado, la OIE, a pesar del ejercicio de imbricación de lo social en lo económico que supone la RSE (*neoliberal*), parece defender una separación radical entre la sociedad y el mercado (*liberal*). Asimismo, y de manera velada, parece reconocer la posibilidad de conflicto entre los intereses privados de las empresas y los intereses públicos al hacer alusión a las expectativas irreales e ilegítimas que mantiene la sociedad sobre las empresas (*liberal*). Por otro lado, la RSE queda supeditada a las condiciones que la competencia económica exige (*neoliberal*).

En relación con las organizaciones sociales y sindicales descritas, y en función de las características de cada una, poseen una interpretación que se mueve entre la *RSE radical* y otra que vamos a llamar *neokeynesiana*. Por un lado, enfatizan el conflicto de intereses entre lo privado y lo público y la necesidad de convertir lo social en el elemento organizador de lo económico, no sólo en el ámbito nacional sino también en el global (*neokeynesiana*); pero, también, por otro lado, y en especial las ONG con un perfil de denuncia social, exigen la re-imbricación de lo económico en lo social a través de leyes que sean capaces de fiscalizar y penar el

comportamiento empresarial que no protege ni respeta los derechos humanos y medioambientales (*radical*). Además, y como los significantes de la RSE son tipos ideales que no se corresponden directamente con las formas de pensar y operar de organizaciones concretas, nos encontramos con organizaciones sindicales y sociales que conciben las ETN como socias (*neoliberal*) y otras como adversarias (*neokeynesiana*).

Como se puede deducir de lo expuesto, la(s) RSE(s) defendidas por los actores en juego eran irreconciliables. Tanto es así que la Comunicación *Responsabilidad social de las empresas: una contribución al desarrollo sostenible* reconoció la imposibilidad de adoptar un enfoque comunitario negociado entre los agentes partícipes y estableció subsidiariamente, entre otras medidas, la creación de un Foro Europeo Multistakeholder¹⁴⁸ que, por un lado, fomentase la responsabilidad social de las empresas mediante una mejor comprensión y desarrollo de este concepto, y, por otro, promoviese el diálogo entre todas las partes implicadas.

Este Foro presentó su informe final en junio de 2004 y con él se consolidó la comprensión europea de la responsabilidad social empresarial, una comprensión apoyada en la definición propuesta por el Libro Verde y en los requisitos empresariales de voluntariedad y autorregulación; y por ende, en oposición a las principales reivindicaciones sociales y sindicales de mayor endurecimiento normativo, así como de mayor participación de los grupos de interés.

148 El Foro fue un espacio de trabajo presidido por la Comisión Europea y compuesto por 40 representantes de empresas, trabajadores, consumidores y ONG. Las organizaciones integrantes fueron las siguientes: UNICE (Patronal Europea), Confederación Europea de Sindicatos, EUROCADRES (Confederación Europea de Cuadros), CEEP (Centro Europeo de Empresa Pública), CECOP (Confederación Europea de Cooperativas), UEAPME (Unión Europea de PYMES), CSR Europe, ERF (Mesa redonda de industrias), EUROCHAMBRES (Cámaras Europeas), Social Platform (Plataforma de ONG), Organización Europea de Consumidores, Amnistía Internacional, Coalición Europea por la Justicia Corporativa (ECCJ), Federación Internacional de Derechos Humanos, Intermón Oxfam, Organización Internacional de marcas y Green Eight.

Literalmente, el informe exponía que la RSE era un concepto mediante el que las empresas integraban “las preocupaciones sociales y medioambientales en sus operaciones comerciales y en sus interacciones con sus grupos de interés de una forma voluntaria” (p. 3)¹⁴⁹. Además, al igual que en el Libro Verde, el Foro expresaba que la RSE incluía el cumplimiento de la ley y que de lo que se trataba con ella era de superar el marco legal, no de reemplazarlo o evitarlo.

Este sometimiento al sentido *neoliberal* desde el que se elaboró el Libro Verde produjo una fractura evidente y pública entre la patronal europea y el resto de organizaciones sindicales, sociales y medioambientales. De hecho, Amnistía Internacional y la Coalición Europea por la Justicia Corporativa (ECCJ, por sus siglas en inglés)¹⁵⁰ abandonaron el Foro como muestra del rechazo hacia la interpretación que desde la Comisión se estaba ofreciendo de la RSE. Según Walter Cerfeda (2005), integrante del Foro como miembro de la Confederación Europea de Sindicatos, esta polarización de la discusión se produjo porque para la patronal europea “la responsabilidad social es un tema en el que la empresa puede libremente involucrarse y, en este caso, toma unas decisiones igual de libres. En la práctica su binomio conceptual está formado por voluntariedad y unilateralidad”.

Fruto de este conflictivo trabajo multilateral se elaboró, en marzo de 2006, la Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo y al Comité Económico y Social Europeo *Poner en práctica la asociación para el crecimiento y el empleo: Hacer de Europa un polo de excelencia de la responsabilidad social de las empresas*, en la que únicamente se apoyaba la creación de una Alianza Europea abierta, no vinculante y de promoción para la RSE.

149 La traducción es propia.

150 La ECCJ es una red conformada tanto por plataformas como por organizaciones de la sociedad civil que trabajan en temas de RSC, muy activa en la defensa de la justicia corporativa en las instituciones europeas. Apuesta por introducir la RSC en los marcos y principios jurídicos internacionales.

Ante la imposibilidad de lograr acuerdos en materia de RSC y ante la denuncia pública por parte de organizaciones sociales y sindicales sobre el proceso de trabajo del *Foro Multistakeholder*, el Parlamento Europeo (PE) encomendó al Vicepresidente primero de la Subcomisión de Derechos Humanos, el socialista europeo Richard Howitt, la elaboración de un informe sobre la situación de la RSE en el seno de la Comisión Europea. Éste, que adquirió forma de resolución¹⁵¹, resaltaba la preocupación del Parlamento Europeo por la falta de transparencia y equilibrio en la consulta abierta por el *Foro Multistakeholder* y el reconocimiento de que, ante esta situación, el debate entre las distintas partes interesadas sobre una definición apropiada de RSE no podía darse por agotado. Literalmente el informe describía la situación de la manera que sigue:

Durante dos años se produjeron sucesivas demoras de la Comisión en la publicación de su respuesta, como consecuencia de su falta de disposición para hacer frente a la polarización fundamental entre las empresas y partes interesadas que deseaban que la RSE estuviera sujeta a requisitos de transparencia establecidos mediante un proceso de verificación externa y/o medidas legislativas en las que tuvieran un papel explícito las partes interesadas y las que querían ver la RSE como un ejercicio dirigido exclusivamente por las empresas que evolucionase sin ninguna intervención pública al margen de las declaraciones, conferencias de prensa y ceremonias de entrega de premios. Finalmente, la Comisión decidió excluirse del debate y presentó una Comunicación en la que respaldaba firmemente un enfoque contrario a todo tipo de regulación. Los Comisarios celebraron una serie de reuniones privadas con representaciones empresariales seleccionadas para negociar el texto de la Comunicación, que fue descrito como «consensado» por el mundo

151 PROPUESTA DE RESOLUCIÓN DEL PARLAMENTO EUROPEO sobre la responsabilidad social de las empresas: una nueva asociación. (2006/2133(INI)).

empresarial, y solo se reunieron personalmente con ONG interesadas para abordar su contenido una vez publicada la Comunicación. El principal funcionario de la Comisión responsable de la RSE fue aparentemente apartado de su puesto, tal vez para dar cabida a este nuevo «consenso». Un memorando filtrado por la organización de empresarios europeos (UNICE) describió la Comunicación como un «verdadero éxito», porque las «concesiones a otras partes interesadas... no tendrán ningún impacto real». Esto arroja dudas sobre la sinceridad de un cambio de última hora mediante el cual se ha vuelto a convocar el Foro multilateral europeo sobre la RSE y da a entender que quizá la Comisión permitió demasiada presión por parte del sector empresarial, en contradicción con su propia iniciativa sobre transparencia de noviembre de 2005 (pp. 12-13).

Asimismo, el trabajo del PE reflejaba una postura ante la RSC que difería de la mantenida por la Comisión Europea. Como el documento de Howit exponía, el Parlamento defendía la necesidad de mecanismos de distinta naturaleza que guiaran las prácticas de empresas e inversores en terceros países. Sin embargo, la CE no lo consideraba prioritario (OBRSC, 2014). A pesar de que esta postura no era unánime entre las Direcciones Generales de la Comisión partícipes, sí fue la oficial¹⁵².

Además, y entre otras cuestiones, el PE alertaba sobre la ambigüedad de la expresión *ir más allá en el cumplimiento* para definir la RSE, ya que permitía “a algunas empresas afirmar que dan pruebas de [su] responsabilidad social a la vez que violan la legislación local o internacional” (2006, p. 6).

152 Tal y como señala la profesora Maira (2012), en materia de RSE hubo cierta tensión entre la Dirección General de Trabajo y Asuntos Sociales y la Dirección General de Empresa e Industrial. La primera era más partidaria de una RSE multilateral y basada en el diálogo con los grupos de interés, mientras que la segunda solía inclinarse más hacia una RSE unilateral.

Finalmente en 2011, y después de años de silencio por parte de la CE, salía a la luz el que es su último documento en materia de RSE: la *Estrategia renovada de la UE para 2011-2014 sobre la responsabilidad social de las empresas (Estrategia renovada, en adelante)*¹⁵³. Impregnada de las preocupaciones propias de un tiempo marcado por la crisis económica mundial y la consiguiente pérdida de la legitimidad del sector empresarial, dicha estrategia pretendía renovar el debilitado esfuerzo por promover la RSE y crear así “las condiciones favorables para un crecimiento sostenible, un comportamiento responsable de las empresas y la creación de empleo duradero a medio y largo plazo” (CE, 2011, p.5). Con este fin, proponía una interpretación moderna de la RSE, tal y como informa el párrafo original de dicha estrategia:

La Comisión presenta una nueva definición de la RSE, a saber, «la responsabilidad de las empresas por su impacto en la sociedad». El respeto de la legislación aplicable y de los convenios colectivos entre los interlocutores sociales es un requisito previo al cumplimiento de dicha responsabilidad. Para asumir plenamente su responsabilidad social, las empresas deben aplicar, en estrecha colaboración con las partes interesadas, un proceso destinado a integrar las preocupaciones sociales, medioambientales y éticas, el respeto de los derechos humanos y las preocupaciones de los consumidores en sus operaciones empresariales y su estrategia básica, a fin de:

- maximizar la creación de valor compartido para sus propietarios/accionistas y para las demás partes interesadas y la sociedad en sentido amplio;

153 Un silencio que, a nuestro juicio, no hacía sino reafirmar la configuración política de la RSE y, por lo tanto, la imposibilidad de llegar a acuerdos consensuados sobre el tipo de orientación que debía regir la economía y la intensidad de la democracia que se estaba dispuesto a tolerar. Ambas dimensiones son, en definitiva y como vimos en el capítulo anterior, las que posibilitan las distintas posturas y las que impiden el acuerdo.

- identificar, prevenir y atenuar sus posibles consecuencias adversas.

La *Estrategia renovada* exponía algunas cuestiones que necesitaban ser replanteadas para mejorar la eficacia de las políticas de RSE. Éstas coincidían, muy parcialmente, con algunas de las reivindicaciones que desde comprensiones más amplias que las tradicionalmente hegemónicas habían sido sistemáticamente obviadas, como las que provocaron la “crisis” del Foro Multistakeholder, y que a continuación se señalan en cursiva.

La Comunicación expone la necesidad de: “1) adoptar un *planteamiento multilateral* equilibrado que tome en consideración la opinión de las empresas, las partes interesadas no empresariales y los Estados miembros; 2) establecer más claramente *qué se espera de las empresas y adoptar una definición europea de la RSE coherente con los principios y directrices internacionales nuevos y actualizados*; 3) promover la recompensa que tiene en el mercado una conducta responsable de las empresas, por ejemplo a través de la política de inversión y la contratación pública; 4) tomar en consideración los *sistemas de autorregulación y corregulación*, que constituyen importantes medios por los que las empresas intentan asumir su responsabilidad social; 5) *abordar la transparencia de las empresas sobre las cuestiones sociales y medioambientales desde el punto de vista de todas las partes interesadas*, incluidas las propias empresas; 6) *prestar mayor atención a los derechos humanos*, que se han convertido en un aspecto mucho más destacado de la RSE; 7) *reconocer el papel que desempeña la regulación complementaria en la creación de un entorno más propicio para que las empresas asuman voluntariamente su responsabilidad social*” (La cursiva es propia, p. 6-7).

Al tomar en consideración todas estas carencias, la CE necesitó redefinir la RSE y presentar un nuevo significado de la misma para Europa, y así lo hizo. Desde 2011, la Comisión definía la RSE como “[...] la responsabilidad de las empresas por su impacto en la sociedad” (CE, 2011, p.7). Una responsabilidad que abarcaba, como mínimo,

[...] los derechos humanos, las prácticas de trabajo y de empleo (como la formación, la diversidad, la igualdad de género y la salud y el bienestar de los trabajadores), las cuestiones medioambientales (como la biodiversidad, el cambio climático, el uso eficiente de los recursos, la evaluación del ciclo de vida y la prevención de la contaminación) y la lucha contra el fraude y la corrupción. La participación de las comunidades locales y el desarrollo, la integración de las personas con discapacidad y los intereses de los consumidores, incluida la intimidad, forman parte también de la agenda sobre la RSE. Se admite que la promoción de la responsabilidad social y medioambiental en la cadena de suministro y la divulgación de información no financiera son aspectos transversales importantes (CE, 2011, p.8).

Por primera vez la CE nombraba los impactos de las empresas y los derechos humanos como los principales *atractores* de la RSE, y la abría a la multilateralidad y a la corregulación. La RSE europea, por tanto, se acercaba a los derechos humanos y a la negociación de sus prácticas voluntarias. Igualmente, y como forma de homogenizar el comportamiento esperado por parte de las empresas en sus prácticas de RSE, la Estrategia renovada integraba los *Principios Rectores de las Naciones Unidas sobre Empresas y Derechos Humanos* en el marco normativo de referencia para la aplicación de la RSE¹⁵⁴.

154 Como ya señalamos en el capítulo anterior, estos *Principios* no son vinculantes jurídicamente, por tanto, su incumplimiento o desconocimiento no acarrearán sanción alguna. El Informe del Representante Especial del Secretario General para la cuestión de los derechos humanos y las empresas transnacionales y otras empresas, lo expresa así: “En ningún caso debe interpretarse que estos *Principios Rectores* establezcan nuevas obligaciones de derecho internacional ni que restrinjan o reduzcan las obligaciones legales que un Estado haya asumido, o a las que esté sujeto de conformidad con las

Dichos contenidos supusieron el desplazamiento del sentido de la RSE europea y configuraron un nuevo efecto de sentido que hemos llamado *ordoliberal*, por su conexión con el ideario del neoliberalismo alemán desarrollado alrededor de la Escuela de Friburgo (Walter Eucken, Franz Böhm, Leonhard Miksch, Adolf Lampe) y de otros pensadores (Alfred Müller-Armack, Wilhelm Röpke, Alexander Rüstow, Friedrich von Hayek) (López Álvarez, 2010; Villacañas, 2010; Aglietta y Brand, 2014)¹⁵⁵.

La Escuela de Friburgo o la escuela ordoliberalista fue un movimiento intelectual nacido en la década de los años treinta que pretendía “establecer un orden jurídico político capaz de conciliar los valores comunitarios de las clases medias alemanas y el liberalismo económico” (Aglietta y Brand, 2014, p. 23). Esta escuela, vigente en la actualidad, se diferenciaba tanto de la economía mixta keynesiana, que priorizaba la acción del Estado en la regulación de la economía, como del neoliberalismo thatcherista-reaganiano, que proclamaba la omnipotencia del mercado y la retirada del Estado a sus funciones soberanas. Digamos que la Escuela de Friburgo desarrollaba un tipo de neoliberalismo, diferenciado del angloamericano, que podía considerarse una reacción a las economías dirigidas, en particular a la del régimen nazi, y a la política social del keynesianismo (Salinas, 2014).

La raíz *ordo* alude directamente al concepto de organización o *marco*, que es la idea más característica del mismo (Salinas, 2014). El ordoliberalismo apostaba, y apuesta, por un tipo de intervención pública que genere el “marco” que el

normas de derecho internacional en materia de derechos humanos” (2011, p.7)

155 Una interpretación similar a la nuestra es la realizada por el investigador Federico Steinberg (2012), perteneciente al *think-tank* El Real Instituto Elcano, sobre la conocida Tasa Tobin europea como una medida de corte *ordoliberal*. El autor interpreta el acuerdo alcanzado por once países europeos (Alemania, Francia, Italia, España, Bélgica, Austria, Portugal, Grecia, Eslovaquia, Estonia y Eslovenia) para poner en marcha una tasa que grave con un 0,1% las transacciones financieras en general y con un 0,01% las realizadas en los mercados de derivados, como un acuerdo que refleja la victoria del *ordoliberalismo* frente al *neoliberalismo* (Reino Unido y EE. UU. no forman parte de esos once países).

mercado necesita para que pueda funcionar y sea sostenible. Para ello, la libertad de mercado se convierte en el principio organizador del mercado¹⁵⁶. El Estado debe centrarse pues en producir las condiciones de la competencia mediante la construcción de un “marco” que, como argumenta el profesor Adán Salinas (2014), no debe ser entendido como un “marco regulatorio”, es decir, como una forma de control del mercado en ámbitos como los derechos laborales o medioambientales. “El marco tiene como elemento clave en la formulación de los ordoliberales una forma de organización de las condiciones extraeconómicas pero que son necesarias para la formulación de un mercado, o dicho en forma aún más directa, las condiciones previas para que un fenómeno económico pueda funcionar en una economía de mercado” (Salinas, 2014, p. 75).

Las políticas ordoliberales se concretan en un tipo de intervención pública que pone énfasis en la prevención de cárteles y monopolios empresariales, que asegura la estabilidad de los precios y el control de la inflación, que evita el endeudamiento en exceso, y que, en definitiva, define y ordena las condiciones de existencia del mercado (Foucault, 2007; López Álvarez, 2010; Villacañas, 2010; Aglietta y Brand, 2014).

Concretamente, y en lo que se refiere al efecto de sentido *ordoliberal* de la *Estrategia renovada*, es un nuevo significante que, por un lado, construye en sintonía con los planteamientos (neo)keynesianos el problema público de la RSE dentro del marco de los impactos de las ETN en las sociedades, lo que implica concebir la relación entre los intereses privados y públicos en la economía global como una relación

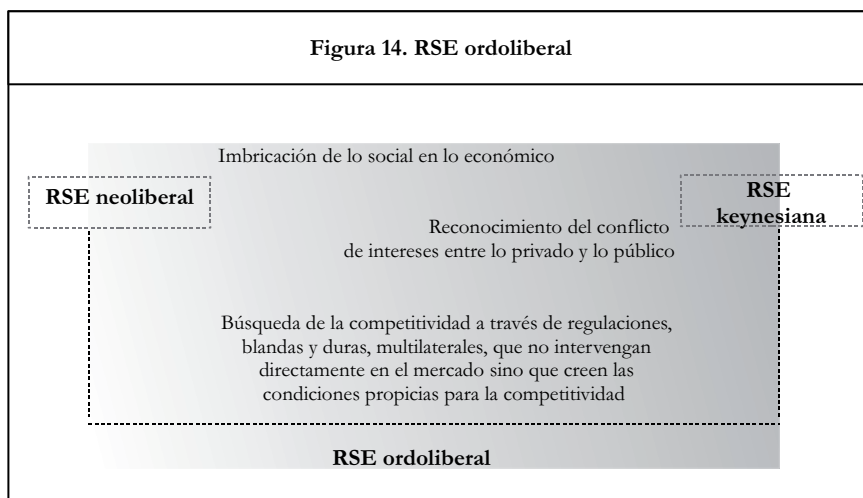
156 Foucault (2007) lo expresa de manera magistral en la siguiente cita:

En otras palabras en lugar de aceptar una libertad de mercado definida por el Estado y mantenida de algún modo bajo vigilancia estatal -lo cual era, en cierta forma, la fórmula inicial del liberalismo: establezcamos un espacio de libertad económica, circunscribámoslo y dejémoslo circunscribir por un Estado que ha de vigilarlo-, pues bien, dicen los ordoliberales, es necesario invertir por completo la fórmula y proponerse la libertad de mercado como principio organizador y regulador del Estado, desde el comienzo de su existencia y hasta la última forma de sus intervenciones. Para decirlo de otra manera, un Estado bajo la vigilancia del mercado más que un mercado bajo la vigilancia del Estado (p. 149).

de conflicto y entender la responsabilidad en su acepción de “asumir ciertas cargas o mantener determinados compromisos”¹⁵⁷. Por otro lado, y en conexión con los planteamientos neoliberales, defiende el aporte que la RSE puede ofrecer a la competitividad de las empresas transnacionales y a la de la economía europea. Sin embargo, y en oposición a estos últimos, rechaza la idea de que la competencia sea capaz de generar su propia regulación y su propio sistema de compensación y castigo de prácticas empresariales. Asimismo, niega la idoneidad del Estado para intervenir directamente sobre la economía y subordinarla al vínculo social, lo que se traduce en un rechazo a la imputación de carácter jurídico a las responsabilidades sociales de las ETN. Por ello, y en consonancia con el ideario del neoliberalismo alemán¹⁵⁸, defiende la necesidad de regulaciones (blandas y duras) y sistemas de corrección que *incentiven la asunción voluntaria* de responsabilidades sociales por parte de las ETN, que generen las *condiciones propicias* para alcanzar una “economía social de mercado altamente competitiva” (CE, 2001, p.4) (véase Figura 14).

157 Esta comprensión de la RSE como una cuestión relacionada con los impactos de las empresas en las sociedades en las que opera deshace el segundo desplazamiento de sentido que sobre la noción *responsabilidad* realizó el ámbito académico anglosajón, en el contexto de la *revolución cultural del empresariado*, y recupera la idea de que la responsabilidad es la obligación de ocuparse de ciertos deberes y no la conveniencia de responder ante determinadas expectativas. Recuérdese que, como detallamos en el capítulo II, la entrada del concepto *responsiveness* (“respuesta o responsividad social”) permitió superar el conflicto académico entre keynesianos y liberales sobre la RSE, e institucionalizarla académicamente hablando. Como comentamos, este concepto permitía configurar la RSE como la respuesta empresarial al impacto de las sociedades en las organizaciones empresariales.

158 La novedad que hace que ordoliberalismo rompa con el paradigma liberal y sus derivaciones neoliberales, y se diferencie radicalmente de las propuestas contenidas en los planteamientos keynesianos, es la nueva relación entre mercado y poder público que establece. Esta nueva relación no viene impuesta por la introducción del vínculo social como condicionante del mercado que legitima la intervención pública, sino que se explica como única posibilidad de garantía del mercado como institución determinante del sistema económico. El problema fundamental de la Escuela de Friburgo es la garantía de la competencia, y para ello, el poder público se convierte en mecanismo ineludible (García Herrera y Maestro, 2006 p. 144).



Un ejemplo del tipo de iniciativas que el significativo *ordoliberal* de la RSE permite es la Directiva 2014/95/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 22 de octubre de 2014 por la que se modifica la Directiva 2013/34/UE *en lo que respecta a la divulgación de información no financiera e información sobre diversidad por parte de determinadas grandes empresas y determinados grupos*.

Esta Directiva, fruto de la *Estrategia renovada* y sus recomendaciones, obliga a las sociedades cuyo número medio de empleados sea superior a 500 y cuyo total del balance supere los veinte millones de euros, o su volumen de negocios neto exceda los cuarenta millones, a informar sobre sus impactos en materia social y ambiental, sobre las medidas adoptadas contra la corrupción y el soborno, sobre el respeto de las políticas de diversidad y los derechos humanos¹⁵⁹.

159 Estas empresas, unas seis mil en toda la UE y entre quinientas y seiscientas españolas, estarán obligadas a informar a partir del ejercicio fiscal de 2017 (Tovar, Borrella y Moreno, 2014). Para el caso de España se ha realizado esta transposición mediante la inclusión de esta obligación en la Ley de Economía Sostenible 2/2011, de 4 de marzo de 2011, de forma clara para las empresas públicas, las cuales deberán presentar un informe anual de sostenibilidad y, de forma no tan clara, para las sociedades anónimas de más de 1.000 trabajadores. La ambigüedad señalada adquiere la siguiente expresión literal en el artículo 39.3 de la Ley de Economía Sostenible (LES):

Las sociedades anónimas podrán hacer públicos con carácter anual sus políticas y resultados en materia de Responsabilidad Social Empresarial a través de un informe específico basado en los objetivos, características, indicadores y estándares

Dicha Directiva, por tanto, no obliga a las empresas a emprender políticas de responsabilidad social empresarial ni impone el modo en que deben rendir cuentas, sino que exige a las empresas dar ciertas explicaciones a sus públicos. De esta manera, si el grupo empresarial no aplica ninguna política en relación con alguna de las cuestiones descritas en la directiva, la declaración no financiera deberá proporcionar una explicación clara y razonada de por qué no se hace¹⁶⁰, asumiendo el principio de “cumplir o explicar” (*comply or explain*)¹⁶¹. Asimismo, y con el propósito de no interferir en la competencia empresarial, la divulgación de información que represente un riesgo comercial podrá ser excepcionalmente omitida, siempre y cuando ésta no impida la fiel comprensión de la actividad de la empresa. Consecuentemente, la Directiva no contempla sanciones a aquellos que no cumplan lo exigido, no obliga a las empresas a realizar auditorías externas y permite que las empresas decidan qué indicadores y estándares utilizarán para elaborar dicho reporte.

Organizaciones sociales como las que constituyen la Coalición Europea por la Justicia Corporativa expresaron su insatisfacción tanto con la Directiva

internacionales mencionados en los apartados anteriores. En todo caso, en dicho informe específico deberá constar si ha sido verificado o no por terceras partes.

En el caso de sociedades anónimas de más de 1.000 asalariados, este informe anual de Responsabilidad Social Empresarial será objeto de comunicación al Consejo Estatal de Responsabilidad Social de las Empresas que permita efectuar un adecuado seguimiento sobre el grado de implantación de las políticas de Responsabilidad Social Empresarial en las grandes empresas españolas.

Por tanto, la LES no especifica si estamos ante la regulación “dura” o “blanda” de los reportes no financieros en España dejando un amplio y consciente margen para la interpretación y el debate.

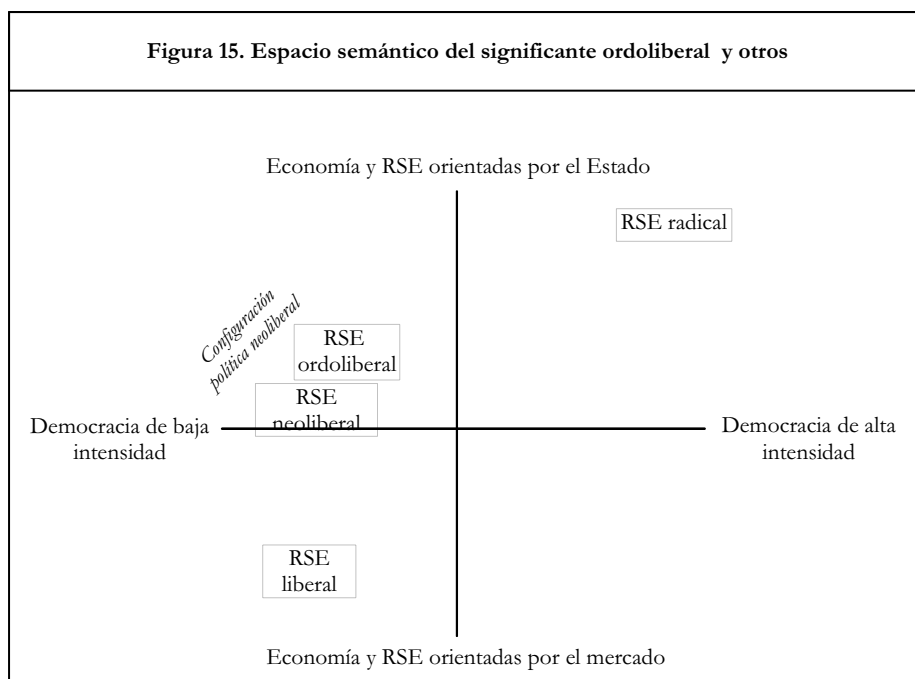
160 Lo expuesto en este párrafo se puede consultar en:

www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+TA+P7-TA-2014-0368+0+DOC+XML+V0//ES#BKMD-69

161 El axioma “cumplir-explicar” es propio del lenguaje de los Códigos de Gobierno Corporativos, los cuales surgieron en los años setenta en Estados Unidos y se extendieron a Europa en los noventa, y hace referencia a que si una empresa cotizada no puede indicar el grado de cumplimiento de una recomendación de gobierno corporativo en su defecto debe explicar los motivos que justifican su incumplimiento. Dicho principio forma parte del ya citado en esta tesis “soft law” y, por lo tanto, su inobservancia no prevé una sanción jurídica sino una sanción de mercado. Como hemos expuesto a lo largo de esta investigación, las opiniones sobre la capacidad del mercado para sancionar a las empresas y persuadirlas de comportarse de manera ilícita o irresponsable es diversa (Jordá y Navarro, 2015).

2014/95/UE como con la *Estrategia renovada*. En relación con la primera, la ECCJ mostró su decepción con lo que podría haber sido un mecanismo de rendición de cuentas, por su debilidad normativa y escasa concreción. Respecto a la *Estrategia renovada*, la ECCJ recalcó la existencia de importantes limitaciones, como la carencia de disposiciones concretas para mejorar la responsabilidad de la empresa matriz a través de medidas de diligencia debida o la limitación de las reparaciones a las víctimas a las situaciones en las que la empresa reconozca haber causado o contribuido a causar impactos negativos en los derechos humanos. Además, tal y como sigue argumentando la Coalición, la *Estrategia renovada* no aclara cómo el marco legal puede mejorar el acceso a la justicia para las víctimas de abusos de las empresas (ECCJ, 2011).

Sea como sea valorado el nuevo efecto de sentido que ofrece la *Estrategia renovada* a la RSE, lo que es evidente es que ha supuesto la construcción de un nuevo espacio semántico en la *configuración política neoliberal* de ese significante vacío llamado RSE, tal y como se representa en la Figura 15.



En la actualidad, el trabajo de la Unión Europea en materia de RSE está centrado en el diseño de la nueva estrategia europea para el período 2015-2020 debido a que en 2014 finalizó la *Estrategia renovada*. Para valorar el proceso, la CE abrió un período de evaluación y elaboró un cuestionario *online* destinado a conocer la opinión de las distintas partes interesadas en relación con los logros, las deficiencias y los retos de futuro de la CE en materia de RSE.

Los resultados de esta consulta, conformados por las opiniones de quinientas veinticinco entidades de distintos países, fueron la base para la preparación de la última reunión plenaria hasta el momento del Foro Multistakeholder sobre RSE, realizada en febrero de 2015, una reunión que logró sacar en claro las superficiales y generales conclusiones que se exponen a continuación¹⁶²:

- El objetivo final de la RSE debe ser el formar parte del ADN de las empresas, convirtiendo en obsoleto el que sea a través del cumplimiento normativo.
- La CE debe continuar desempeñando un papel importante en el fomento del diálogo entre los grupos de interés y en la difusión de las mejores prácticas en RSC.
- Los medios de comunicación han de comprometerse con la RSE; deberían desempeñar un papel más proactivo que documente los avances en la materia, así como los retrocesos.
- Un gran número de empresas se basan ya en marcos internacionales que permiten la aplicación con éxito de la RSC, como los *Principios Rectores de Empresas y Derechos Humanos* de la ONU. Una nueva estrategia europea en

162 El informe que recoge los resultados de esta consulta, *The Corporate Social Responsibility Strategy of the European Commission: Results of the Public Consultation* (2014), especifica la procedencia por países de las respuestas así como el sector desde el que han sido elaboradas. La mayoría de las respuestas proceden de Francia, Alemania, Italia, España y Reino Unido. En relación con el sector, el empresarial fue el más activo (44% de las respuestas), seguido de la sociedad civil (30%) y las autoridades públicas de los Estados miembros (8%). El resto de respuestas (el 18%) pertenecían a académicos, ONG y *think-tanks*.

materia de RSE debería seguir alineada con estos principios y directrices mundiales.

- La Comisión Europea no recomienda nueva legislación en materia de reportes, considera que la mayoría de las compañías aceptan las recomendaciones en materia de reporte de la estrategia de RSC anterior, por lo que no ve necesario gravar más a las empresas (CE, 2015).

Cualquier interpretación de lo que está por venir en la Estrategia europea sobre RSE para el período 2015-2020 es aventurada y, sobre todo, inapropiada para los objetivos de este trabajo, pero todo parece sugerir que el significante *ordoliberal* no logrará sujetar el sentido de la RSE europea y mucho menos aplacar el conflicto irresoluble entre los mismos¹⁶³. En suma, parece ser que el marco de sentido que el significante *ordoliberal* le otorgaba a la RSE no es, ni mucho menos, el definitivo o el que va a primar en el diseño de la estrategia europea para el período 2015-2020, la cual se basará en buena medida en las conclusiones señaladas. En

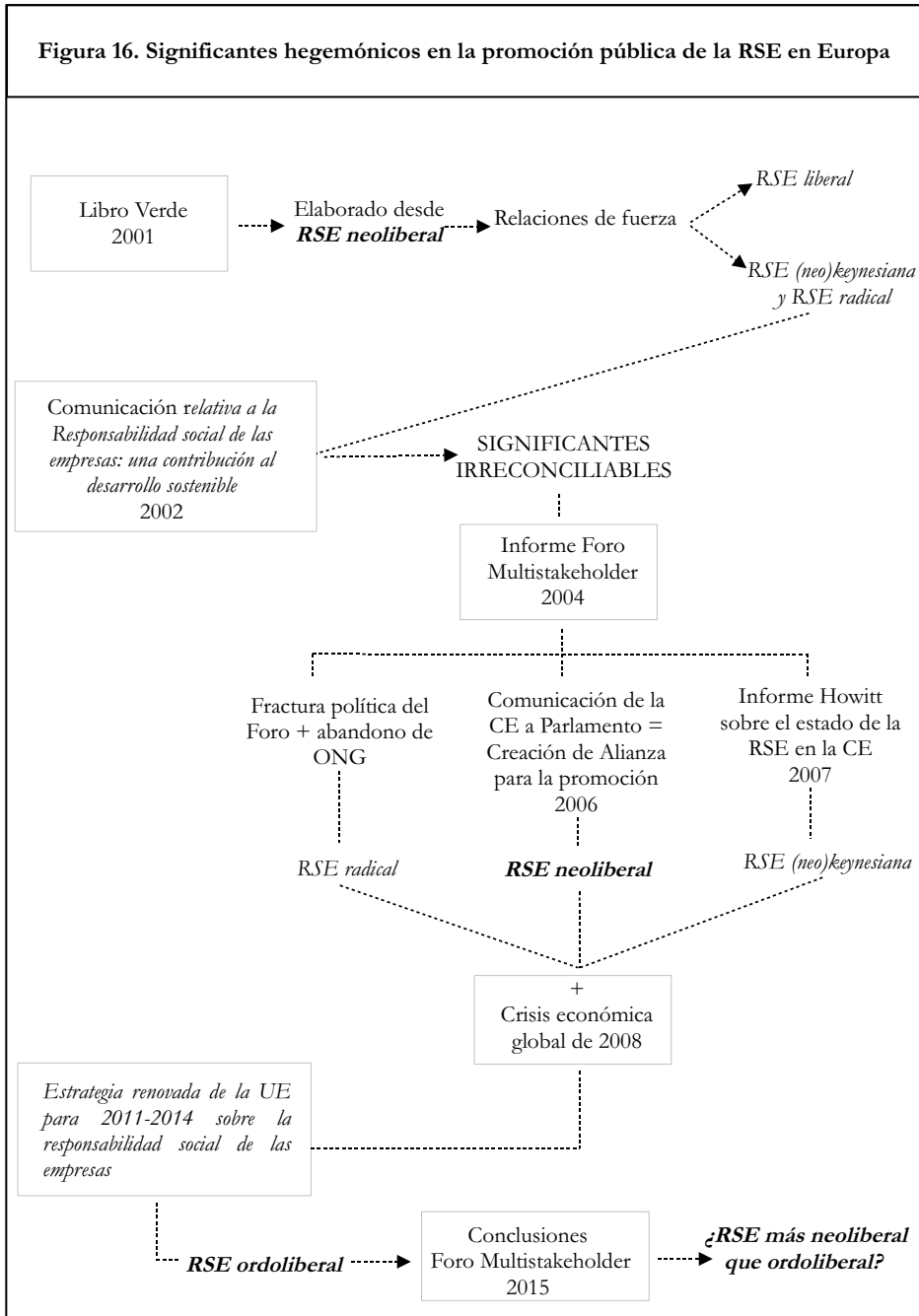
163 De hecho, la investigadora y experta en RSC, Helena Ancos (2015), asistente al Foro de 2015, así resumía la crónica de su experiencia:

[...] Es cierto que había siete Direcciones Generales presentes, lo que recalca la transversalidad de la RSC, pero mientras Pierre Delsaux, subdirector general de la DG Grow, apelaba en la sesión de apertura a la voluntariedad de la RSC olvidando la definición de la Comunicación de 2011 y que gran parte de los logros conseguidos hasta ahora provienen de iniciativas legislativas (ej. Directiva de información no financiera), en otras sesiones se ponía sobre la mesa el smart mix con iniciativas obligatorias (como en el tratamiento de los Derechos Humanos, las Compras públicas o el acceso a los mercados internacionales con las negociaciones del TTIP amenazando los derechos sociales y medioambientales).

Creo que a muchos de los allí presentes nos sorprendió esta vuelta a los orígenes de la RSC, y nos invadió la sensación de que habíamos viajado al pasado. Las enconadas posturas nuevamente de los representantes empresariales frente a los de algunas ONG presentes, no auguran la definición pacífica de una nueva estrategia para los próximos años. Y también nos sorprendió la oratoria y la capacidad de argumentación de los convencidos de la RSC (fantástico el discurso de Richard Howitt, que podéis encontrar en Agorarsc, el de Audrey Gaughran de Amnistía Internacional, y el de Paul de Clerck de Amigos de la Tierra), frente a algunos líderes empresariales que provocaron algún que otro chiste en la sala y la lamentable denuncia de que tres de las empresas ponentes estaban implicadas en el LuxLEAKS.

Además, y en clara consonancia con lo relatado por la doctora Ancos, y como suele ser propio en el discurso de la Coalición ECCJ, ésta junto con Amnistía Internacional y Amigos de la Tierra elaboraron una declaración en la que exponían la necesidad de no retroceder en lo que se refiere a la apertura de la RSE a la corregulación, el endurecimiento normativo y la multilateralidad fruto de la *Estrategia renovada*.

cualquier caso, la disputa parece continuar aunque no tengamos muy claro si el significativo *ordoliberal* será capaz de fijar el sentido de la RSE europea en lo que está por venir, tal y como señalamos en la Figura 16.



4.2. España

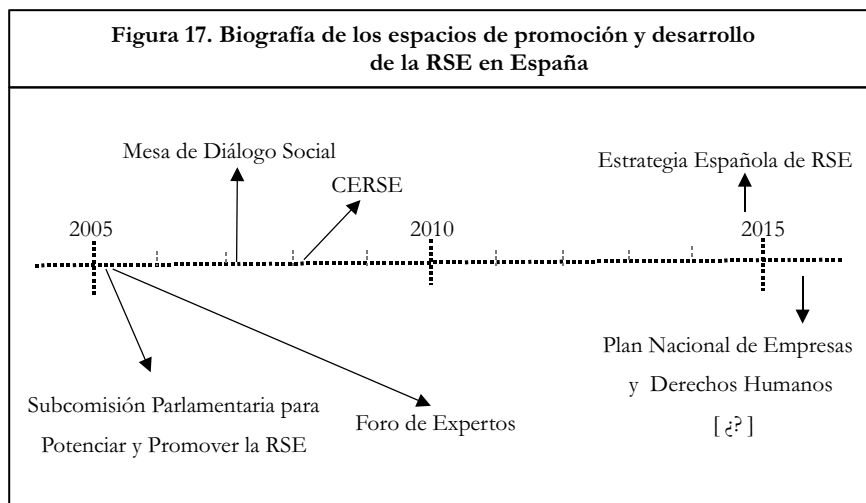
El contexto social, cultural y político de cada país ha condicionado el desarrollo de las políticas públicas de RSE (Lozano, 2005; Ancos y Sánchez-Urán, 2013). De acuerdo con el profesor Josep M. Lozano (2005), España pertenece al grupo de países, junto a Grecia, Italia y Portugal, que se caracterizan por demostrar un interés más bien tardío por la responsabilidad social empresarial. Ciertamente, no fue hasta el año 2005 que el partido en el Gobierno, el Partido Socialista Obrero Español (PSOE), habilitó los espacios de promoción y desarrollo de la RSE en España¹⁶⁴. Estamos hablando del Foro de Expertos de RSE, de la Subcomisión Parlamentaria para Potenciar y Promover la RSE en el Congreso de los Diputados, y de la Mesa de Diálogo Social, espacios todos ellos extintos en la actualidad; así como del vigente Consejo Estatal de la Responsabilidad Social de las Empresas (CERSE), desde el cual se ha aprobado la reciente *Estrategia Española de RSE* (véase Figura 17).

El Foro de Expertos se creó el 17 de marzo de 2005 por iniciativa del anterior Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, con la participación de representantes de varios Ministerios y de expertos provenientes de grupos empresariales, organizaciones de la sociedad civil y de la Universidad. Las organizaciones empresariales y sindicales del país fueron invitadas, pero éstas decidieron autoexcluirse al reclamar un espacio de encuentro específico para ellas. Su trabajo consistió en conocer las demandas e iniciativas desarrolladas en España en materia de RSE, crear red y canalizar todo este conocimiento hacia el Gobierno. Concluyó su trabajo el 12 de julio de 2007, fecha en la que presentó su *Informe de Conclusiones*.

164 En 2002 el PSOE presentó una Proposición de Ley en el Congreso de los Diputados sobre RSE (122/000210, núm.2 35-1, VII legislatura, 10 de mayo de 2002), sin embargo no contó con el apoyo parlamentario necesario.

La Subcomisión Parlamentaria para Potenciar y Promover la RSE se constituyó en febrero 2005, en el seno de la Comisión de Trabajo y Asuntos Sociales del Congreso de los Diputados, con el propósito de “estudiar las nuevas tendencias vinculadas a la asunción de los principios de responsabilidad social por parte de las empresas con el fin de promover un conjunto de medidas al Gobierno al objeto de potenciar y promover la RSE de las empresas” (2006, p. 5). El 13 de diciembre de 2006 se publicaron las comparecencias de 58 participantes en el Boletín oficial de las Cortes Generales, conformando lo que se conoce como el *Libro Blanco de la responsabilidad social de las empresas en España*.

Por último, la Mesa de Diálogo Social, compuesta por representantes del Gobierno, de las organizaciones empresariales (CEOE y CEPYME -Confederación española de la pequeña y mediana empresa-) y de las confederaciones sindicales más representativas (CC.OO y UGT) tuvo su primera reunión en marzo de 2007 y unos meses más tarde, en diciembre del mismo año, aprobó el documento *La Responsabilidad Social de las Empresas. Diálogo social* en el que se aconsejaba, al igual que en las dos iniciativas anteriores, la creación de un Consejo Estatal de RSE, iniciativa vigente en la actualidad.



Como dijimos, la promoción pública de la RSE en España comenzó con un importante retraso en relación con otros Estados europeos, como Dinamarca o Gran Bretaña, y con la iniciativa empresarial¹⁶⁵; aunque esta demora no supuso cambio alguno respecto a los conflictos y desafíos enfrentados por la promoción pública de la RSE europea. A pesar de que la definición utilizada en el *Informe de Conclusiones* del Foro de Expertos incluía algunas de las demandas expuestas por las organizaciones sociales y sindicales en el ámbito europeo, ésta fue, como veremos, duramente criticada por las organizaciones españolas representantes de lo social. Literalmente, el Foro de Expertos definía la responsabilidad social como aquella práctica empresarial que suponía:

además del cumplimiento estricto de las obligaciones legales vigentes, la integración voluntaria en su gobierno y gestión, en su estrategia, políticas y procedimientos, de las preocupaciones sociales, laborales, medio ambientales y de respeto a los derechos humanos que surgen de la relación y el diálogo transparentes con sus grupos de interés, responsabilizándose así de las consecuencias y los impactos que se derivan de sus acciones (Foro de Expertos, 2007: 7).

En esta definición, a diferencia de la ofrecida por los espacios europeos de promoción anteriores al plan de acción de la *Estrategia renovada* (significante *ordoliberal*), los derechos humanos, la mediación con los grupos de interés y el

165 No sólo el retraso es evidente en cuanto a los Estados de la Unión sino también en cuanto a las propias ETN españolas. Éstas se adelantaron a la acción del Gobierno Español en la puesta en práctica de la RSE y en la conformación de asociaciones para la promoción de la misma. El Foro de Reputación Corporativa (fRC), el Club de Excelencia en Sostenibilidad, la Fundación Empresa y Sociedad o la Asociación Forética, son buenos ejemplos de este tipo de organizaciones (Barañano, 2009 y 2010; Maira, 2010 y 2012; Gil y Maira, 2011; Ancos y Sánchez-Urán, 2013). De hecho, la Asociación Forética, una red de organizaciones empresariales y profesionales de la RSE, participó en la consulta pública abierta por la Comisión Europea después de la presentación del Libro Verde y un año más tarde, en 2002, publicaba la norma de empresa SGE21 para la certificación de gestión ética. [La SGE21 es el primer sistema europeo de gestión de la responsabilidad social que permite, de manera voluntaria, auditar procesos y alcanzar una certificación en Gestión Ética y Responsabilidad Social. La norma participa del enfoque de los sistemas de gestión de la calidad, siendo el sistema totalmente compatible con las normas ISO 9000/2000 e ISO 14000 y permitiendo auditorías conjuntas].

reconocimiento de los impactos de la empresa en la sociedad construían la definición pública de la RSE. Además, la vinculación de la RSE con la sostenibilidad era explícita en el *Informe de Conclusiones*. En éste se hacía un llamamiento a la necesidad de introducir cambios sustanciales dirigidos hacia el desarrollo sostenible para poder desarrollar una RSE veraz, aunque nada se decía sobre a qué tipo de cambios aludía (Archel y Husillos, 2009).

Sin embargo, buena parte de las organizaciones sociales que formaban parte de los espacios de debate denunciaron el limitado alcance, así como la debilidad normativa, que caracterizaban a la definición de la RSE y propusieron una alternativa que se ajustaba a lo que consideraban una verdadera RSE. Ésta era la siguiente:

la responsabilidad social corporativa es el conjunto de obligaciones legales (nacionales e internacionales) y éticas de la empresa, que surgen de la relación con sus grupos de interés y del desarrollo de su actividad, y de la que se derivan impactos en el ámbito social, medioambiental, laboral y de derechos humanos en un contexto global [el subrayado es propio] (IO, 2006, p. 4)¹⁶⁶.

Con esta definición, los actores citados ponían el acento en la escala transnacional de las obligaciones legales, desde el convencimiento de que la movilidad global de las empresas debe ser acompañada de un marco legal que vaya más allá de los contextos nacionales donde estas operan. Asimismo, y como en el caso de las organizaciones que contestaron al Libro Verde, entendían que, por un lado, los compromisos asumidos voluntariamente por las empresas se convierten en

166 Las organizaciones que consensuaron esta definición fueron: Intermón Oxfam (IO), Amnistía Internacional (AI), Ayuda en Acción, Cáritas, el Observatorio de la RSC, CECU (Confederación Española de Consumidores y Usuarios), ASGECO (Asociación General de Consumidores), CEPES (Confederación Empresarial Española de la Economía Social), CERMI (Comité Español de Representantes de Personas con Discapacidad), Fundosa (Grupo ONCE), Fundación Eroski y AEF (Asociación Española de Fundaciones). IO y AI terminaron abandonado este espacio, el resto de organizaciones permanecieron hasta el final del proceso.

obligaciones desde el momento en que se contraen públicamente. Y, por otro lado, la evidente responsabilidad de las empresas sobre los impactos que generan en las personas y en los entornos a lo largo de toda su cadena de producción. Digamos, por tanto, que, al igual que en el seno de la ONU y la CE, las organizaciones sociales y sindicales cuyas posiciones discursivas fluctuaban entre las comprensiones *keynesianas* y *radicales* de la RSE arrastraban la definición de la misma hacia el desafío de la justiciabilidad del comportamiento empresarial, en un contexto global donde las vulneraciones de los derechos humanos producidas por las ETN carecían de un marco jurídico transnacional de imputación.

La Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE), por su parte, también hizo pública su postura en relación con el conflicto por el significado de la RSE mediante el documento *La empresa y la responsabilidad social*, publicado en septiembre de 2006. En él se desgranaban las premisas compartidas por las organizaciones empresariales en materia de RSE y se establecía como *conditio sine qua non* de la RSE “el no cuestionamiento de la función principal de la empresa y el carácter voluntario de las actuaciones de este tipo, frente a imposiciones o nuevas obligaciones directas o indirectas que a menudo se proponen desde diversos ámbitos” (p. 6). Asimismo, añadía los siguientes supuestos de partida consensuados por la comunidad empresarial española:

- La estrecha y necesaria vinculación de las iniciativas en el ámbito de la Responsabilidad Social a la viabilidad y competitividad de la actividad empresarial.
- El carácter gradual y progresivo en el desarrollo de las mismas, frente a requerimientos lineales o rígidos, teniendo en cuenta los distintos puntos de partida y llegada según los diferentes contextos y necesidades.
- Su adaptación a diversos sectores, contextos geográficos y tamaños de empresas, con especial atención a las pymes.

- La importancia de resaltar lo que las empresas vienen realizando en este ámbito desde hace tiempo y que debería ser reconocido como contribuciones en el ámbito de la Responsabilidad Social (p.6).

Al igual que en el caso europeo, con este documento la patronal española se situaba en el campo de significado que se encuentra entre la *RSE liberal* y la *RSE neoliberal*⁶⁷, y las organizaciones sociales entre aquel que, como hemos dicho, se configura entre la *RSE keynesiana* y *radical*. Y de la misma manera, en el ámbito comunitario, el Foro de Expertos y el *Libro Blanco de la RSE* terminaban también decantándose por una configuración política *neoliberal* de la RSE (Figura 15), aunque en apariencia más *ordoliberal* que *neoliberal*.

Por otra parte, la Mesa de Diálogo social constituida en 2005 por las confederaciones sindicales, Comisiones Obreras (CC.OO) y la Unión General de Trabajadores (UGT), así como por la CEOE y el propio gobierno, finalizó su trabajo en 2007. Sus conclusiones fueron recogidas en el documento *La Responsabilidad Social de las Empresas. Diálogo Social*, publicado en diciembre de ese mismo año. El documento pretendía reforzar desde la cultura tripartita la promoción de la RSE. No obstante, desde una perspectiva que pone de relieve cómo se construyó el problema público de la RSE, lo que más reforzó fue, por un lado, una determinada concepción de la responsabilidad social de las empresas en un escenario de promoción marcado por las disputas entre los actores sociales; y por otro, el imprescindible papel de las organizaciones sindicales como interlocutoras privilegiadas en materia de RSE (Maira, 2012; Gil, 2013). En relación con la definición, la ambigüedad era mucho mayor que en la ofrecida por el *Informe de Conclusiones* del Foro de Expertos. Literalmente la Mesa de Diálogo Social exponía que la RSE era:

167 La adhesión de la CEOE a los significados *liberales* de la RSE es coherente con su pertenencia a la OIE y a la BUSINESS EUROPE.

un conjunto de compromisos de diverso orden económico, social y medioambiental adoptados por las empresas, las organizaciones e instituciones públicas y privadas y que constituyen un valor añadido al cumplimiento de sus obligaciones legales, contribuyendo a la vez, al progreso social y económico en el marco de un desarrollo sostenible (2007, p. 3).

Esta definición se desmarcaba de la manera en que las organizaciones sociales y sindicales más críticas construían en el ámbito europeo el problema público de la RSE, es decir, como una cuestión directamente relacionada con la ausencia de un marco de justicia global orientada a proteger a las personas y al medio ambiente de los impactos de las empresas transnacionales; pero, también, se distanciaba del efecto de sentido más *ordoliberal* que parecía otorgarle el Foro de Expertos.

Digamos, por lo tanto, que en este momento de la promoción pública de la RSE en España las confederaciones sindicales mayoritarias no apoyaban los significados que se configuraban políticamente en las significaciones más próximas a la orientación pública de la economía y la RSE, por un lado, y a una democracia de mayor intensidad que la representaba por la democracia liberal, por otro. De hecho, parecía todo lo contrario, como evidencia el parentesco del documento *La Responsabilidad Social de las Empresas. Diálogo Social* con el publicado por la CEOE, y reproducido en la página anterior a ésta, en sus premisas iniciales:

- El refuerzo de la función principal de la empresa, que es la creación de riqueza y empleo.
- El carácter voluntario de las actuaciones de RSE.
- La estrecha y necesaria vinculación de las iniciativas en el ámbito de la responsabilidad social a la viabilidad y competitividad de la actividad empresarial.
- El carácter gradual y progresivo en el desarrollo de las mismas, teniendo en cuenta los distintos puntos de partida y llegada según los

diferentes contextos y necesidades.

- Su adaptación a diversos sectores, contextos geográficos y tamaños de empresas, con especial atención a las pymes.
- La importancia de resaltar lo que las empresas vienen realizando en este ámbito desde hace tiempo y que debería ser reconocido como contribuciones en el ámbito de la Responsabilidad Social.
- La implicación de los grupos de interés en las prácticas de RSE, partiendo de un compromiso mutuo. En el ámbito de las relaciones laborales resulta esencial la participación de los representantes legales de los trabajadores. (2006, p. 3).

La ausencia de una mirada equilibradamente *tripartita* de la RSC en el documento *La Responsabilidad Social de las Empresas. Diálogo Social* se explica si se tiene en cuenta cómo los sindicatos mayoritarios se aproximaban en estos años a la RSC. Tal y como hemos explicado en otro lugar (Maira y Gil, 2011), las organizaciones sindicales españolas se acercaron en un primer momento a la RSE con cierta desconfianza, ya que no sólo la consideraban un mero ejercicio cosmético de las ETN sino también una estrategia que pretendía favorecer la desregulación laboral y el debilitamiento de los sindicatos, mediante el traslado al terreno de lo voluntario, unilateral y autorregulado a aquello que estaba regulado por ley o pactado en convenios colectivos¹⁶⁸. Además, la RSC dibujaba un escenario en el

168 No obstante, las organizaciones sindicales mayoritarias, especialmente sus federaciones internacionales, a partir de 2004, aproximadamente, pasaron de una posición reactiva a una proactiva, participando en diferentes foros y creando sus propios espacios de estudio y seguimiento de la RSE. Ejemplo de ello es la integración de CC.OO., en 2004, en el Observatorio de Responsabilidad Social Corporativa como el único sindicato que funda y compone esta red de organizaciones, así como la creación por parte de UGT, en 2006, del Observatorio de RSE. Además, ambas organizaciones, aunque en especial Comisiones Obreras, han intentado trasladar las iniciativas laborales desplegadas en el ámbito de la RSE al terreno de la negociación colectiva, convirtiéndola así en una nueva vía para la acción sindical transnacional. Para ello, han apostado por integrar la RSE en los Acuerdos Interconfederales de negociación colectiva y en los Acuerdos Marco Internacionales (AMI) (Baylos, 2005, 2009 y 2011; Maira, 2012). En la actualidad, sólo dos empresas transnacionales españolas han firmado y puesto en marcha AMI: Telefónica e Inditex [acuerdo marco de Telefónica y la Union Network International (U.N.I.), en 2001; acuerdo de Inditex y la Federación Sindical Internacional del Textil, la Confección y el Cuero (FITTV), en 2007; y acuerdo de Inditex y UNI en 2009]. En relación con el mayor protagonismo de Comisiones Obreras, es necesario señalar que además ha

que las verdaderas protagonistas eran las empresas y las organizaciones no gubernamentales, una relación que los sindicatos no dejaban de ver con cierto recelo (Maira, 2012)¹⁶⁹. Por ello, y como decíamos en párrafos anteriores, el esfuerzo de los sindicatos se dirigió más a defender su papel en esta cuestión que a moldear las aristas de la RSC.

Volviendo a los espacios de promoción de la RSE española, en 2008, el ejecutivo elaboró un Real Decreto por el que se creaba y regulaba el Consejo Estatal de Responsabilidad Social de las Empresas (CERSE)¹⁷⁰, el cual desde sus inicios reveló su carácter disputado en el conflicto generado en torno a la representación de los distintos grupos de interés en su seno. El Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales le otorgó formalmente una representación numérica de catorce miembros a cada uno de los cuatro actores políticos: empresas, sindicatos, administraciones públicas y organizaciones varias. Sin embargo, y tal como refleja la Tabla 6, en la práctica los intereses empresariales fueron reforzados frente a los sociales, ya que dentro del ámbito de organizaciones el Ministerio introdujo a un importante número de organizaciones empresariales de RSE que sobre-

adoptado una posición más “reivindicativa y crítica que UGT en este campo, haciendo mayor hincapié en su dimensión internacional, en que es preciso que las empresas cuenten con sus grupos de interés para desarrollarlo (el tema de la RSE) y en la verificación de las iniciativas socialmente responsables” (Maira, 2012, p. 189). Además, ciertas

federaciones de CC.OO. han creado también áreas de RSE y están llevando a cabo labores de difusión, formación e investigación sobre la materia. En este sentido, hay que destacar el trabajo realizado por FITEQA (Federación de Industrias del Textil-Piel, Químicas y Afines) [...] y COMFIA (Federación de Servicios Financieros y Administrativos). En el caso de COMFIA, esta Federación se ha especializado en Inversión Socialmente Responsable y ha elaborado un borrador de “Modelo para una Política de Inversión Socialmente Responsable en un Fondo de Pensiones”, que ha sido asumido en su integridad por el fondo de empleados de Cajasol (integrada en la actualidad en Banca Cívica) y, parcialmente, por otros fondos de empleo (Maira, 2012, p. 190).

169 Esta situación fue puesta de manifiesto por el estudio *La dimensión laboral de la responsabilidad social empresarial en España: un análisis de casos*, realizado por la Fundación 1º de Mayo de CC.OO. En él se analizaron los informes anuales de 55 empresas españolas y se constató que únicamente 11 de ellas consideraban a los sindicatos como grupos de interés en lo relacionado con la RSE (Aragón y Rocha, 2004).

170 El Consejo Estatal de RSE es un órgano colegiado, asesor y consultivo del Gobierno. Está presidido por la ministra de Empleo y Asuntos Sociales y lo conforman 56 vocales representando a las Administraciones Públicas a nivel central, regional y local, organizaciones sindicales y sociales, organizaciones empresariales e instituciones de prestigio en el ámbito de la RSE.

representaban al sector de los negocios. Ante esta situación, el Observatorio de RSC¹⁷¹ expresó públicamente su preocupación sobre la composición del CERSE en una nota de prensa (2008) en la que manifestaba la necesidad de equilibrar los poderes para evitar la distorsión que el desequilibrio en la representación podría acarrear a favor del mundo empresarial.

Tabla 6. Composición del Consejo Estatal de la RSE			
Organizaciones empresariales	Organizaciones sindicales	Administración Pública	Organizaciones que trabajan en el ámbito de la RSE
14 miembros de CEOE y CEPYME	6 de CC.OO	1 adjunto a Presidencia del Gobierno	<i>Del ámbito empresarial</i> Red Pacto Mundial FORETICA Foro de Reputación Club de la Excelencia en Sostenibilidad Fundación Empresa y Sociedad Fundación Carolina
	6 de UGT 1 de ELA 1 de CIG	9 ministerios 3 gobiernos regionales 1 representante de los Ayuntamientos	<i>De Consejos y organizaciones sociales</i> Consejo de Consumidores Consejo de Medioambiente Consejo de discapacidad Consejo de ONG de acción socialmente Observatorio de la RSE Confederación empresarial de la economía social
			Expertos 2 procedentes del ámbito académico
Extraído literalmente de Archel, P. y Husillos, J. (2009): Últimos desarrollos sobre RSE en España: ¿Un avance hacia la sostenibilidad? En <i>Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa</i> , nº 65, pp. 59-84.			

El CERSE, por tanto, parecía haber apostado por construir una política pública de promoción española de la RSE desde una posición que privilegiase los significados asociados a su configuración política *neoliberal*, hipótesis que termina

171 El Observatorio de RSC se creó en España en 2004 y está formado por diecisiete organizaciones: Ayuda en Acción, Cáritas, CECU, CC.OO., Cruz Roja Española, Equipo Nizkor, Economistas sin Fronteras, Entreculturas, La Federación de Mujeres Progresistas, La Fundación CEAR-Habitáfrica, La Fundación ICADE, la Fundación Luis Vives, Greenpeace, Hispacoop, Ingenieros sin Fronteras, Intermón Oxfam, y Setem. Amnistía Internacional ha participado desde los inicios en el proyecto, pero no es socia debido a problemas relacionados con los estatus de ambas organizaciones.

por confirmarse si examinamos los dos últimos documentos que servirán de base para la elaboración de políticas públicas en el ámbito del comportamiento social de las empresas: el *Plan Nacional de RSE* y el *Plan Nacional sobre Empresas y Derechos Humanos*.

El *Plan Nacional de RSE* es la respuesta del Gobierno español a la recomendación que la *Estrategia renovada* lanzó a los países miembros de desarrollar políticas nacionales en materia de RSE. Dicho Plan se convirtió, por tanto, en la *Estrategia española de RSE 2014-2020 (Estrategia española)* y fue aprobado por el Consejo de Ministros en octubre de 2014.

Como no podía ser de otra manera, su elaboración estuvo cargada de desencuentros entre las partes involucradas, aunque su transparencia y las fuentes que los acreditaban eran más que deficientes. En cualquier caso, estos debates lograron reducir la presencia del campo semántico de la competitividad¹⁷², uno de los principales problemas de la *Estrategia española*, pero no introducir otras medidas que tenían más que ver con un planteamiento multilateral de la RSE y con la conjunción de acciones voluntarias y reguladoras para su desarrollo. Por ejemplo, Comisiones Obreras denunció públicamente que la *Estrategia española* aprobada en octubre no incluía las modificaciones acordadas en el CERSE sobre el último borrador y que tenían que ver con el reconocimiento explícito de las organizaciones sindicales como grupos de interés y con la necesidad de que éstas fueran partícipes de la verificación de las memorias o informes de RSE (Diario_responsable, 2014).

172 En el primer borrador la *Estrategia española* hacía uso en más de sesenta ocasiones del concepto “competitividad” y utilizaba frecuentemente otros relacionados con la mercantilización del comportamiento socialmente responsable (se hace referencia a conceptos como percepción, imagen, reputación, confianza y Marca España). Estos se redujeron en el segundo borrador (Viñarás, Cabezuelo y Seijas, 2014).

En relación con el *Plan Nacional sobre Empresas y Derechos Humanos*, encargado de implementar los *Principios Rectos de Naciones Unidas sobre empresas y derechos humanos* a petición de la CE, los conflictos y la dinámica de contestación es absolutamente similar a lo comentado hasta ahora, tanto en Europa como en España, pero con la singularidad de que en este caso las organizaciones más próximas al significante *radical* de la RSE han participado en el debate abierto por la Oficina de Derechos Humanos del Ministerio de Asuntos Exteriores y Cooperación.

El *Plan Nacional sobre Empresas y Derechos Humanos* comenzó su andadura en enero de 2013, se han debatido dos borradores y aún no se ha aprobado (septiembre de 2015). El primer borrador fue contestado por un comunicado firmado por organizaciones no gubernamentales vinculadas a nuevos movimientos y redes globales de protesta¹⁷³. Las organizaciones denunciaban la debilidad e ineficacia de la RSC para asegurar el cumplimiento de los derechos humanos y emplazaban

a la Oficina de Derechos Humanos a definir e implementar un proceso para la elaboración y adopción de una normativa legal vinculante sobre las operaciones de las empresas transnacionales, en la cual las comunidades afectadas por los impactos de las empresas transnacionales y las organizaciones sociales que las acompañan tengan voz y participación efectiva (Hernández Zubizarreta, 2015, párr. 3).

173 Estas organizaciones son las siguientes: Alba-Sud, Collectiu RETS, Ecologistas en Acció, Entrepueblos, Hegoa-Instituto de Estudios sobre el Desarrollo y la Cooperación Internacional, VSF Justicia Alimentaria Global, Observatorio de Multinacionales en América Latina (OMAL), Paz con Dignidad y Observatori del Deute en la Globalització (ODG). A pesar de que existen diferencias entre las organizaciones citadas, podemos afirmar que el sentido que le otorgan a la RSE se asienta sobre su defensa de supeditar lo económico al bien común y, por, tanto a la regulación estatal y social; así como en la defensa de una democracia radical que sea capaz de ampliar lo político y acoger los proyectos sociales que, desde abajo, practican otro tipo de existencia ciudadana. Ejemplo paradigmático de este tipo de prácticas contrahegemónicas es la experiencia del Tribunal Permanente de los Pueblos (TPP), donde la Red Birregional (Unión Europea – América Latina) Enlazando Alternativas juzga simbólicamente y visibiliza vulneraciones de los derechos humanos y medioambientales, entre los que se encuentran los perpetrados por ETN, que no han sido atendidas por tribunales oficiales. Repsol, Telefónica y Unión Fenosa han estado entre las juzgadas.

Como en los trabajos académicos críticos con la RSE hegemónica, desarrollada durante la primera década del presente siglo en las escuelas de negocios anglosajonas, ésta era percibida como una “cortina de humo” cuya intención no era otra que ocultar los abusos empresariales y “desviar cualquier tentativa de adoptar mecanismos de control obligatorio” (OMAL, 2013, p. 14), en un sistema donde

los derechos de las empresas transnacionales se tutelan por un ordenamiento jurídico global basado en reglas de comercio e inversiones cuyas características son imperativas, coercitivas y ejecutivas, mientras que sus obligaciones se remiten a ordenamientos nacionales sometidos a políticas manifiestamente injustas, a un Derecho Internacional de los Derechos Humanos manifiestamente frágil y a una Responsabilidad Social Corporativa (RSC) voluntaria, unilateral y sin exigibilidad jurídica (OMAL, 2013, p. 9)

Por este motivo, las propuestas realizadas desde el significante *radical* encarnado por estas organizaciones pasaban por llevar a cabo aquellas medidas que le otorgasen mayor *justiciabilidad* no sólo a la RSE -la cual considerarían innecesaria en un marco de respeto y protección de los derechos humanos- sino también a los derechos humanos, económicos, sociales, culturales y medioambientales violados por las ETN¹⁷⁴.

Después de dos borradores y los consiguientes comunicados en los que las organizaciones citadas hacían continuo hincapié en la necesidad de regular

174 Para profundizar sobre las propuestas que los movimientos sociales y organizaciones más críticas están proponiendo para el control de las ETN se recomienda el documento firmado por Juan Hernández Zubizarreta, Erika González y Pedro Ramiro, titulado *Tratado internacional de los pueblos para el control de las empresas transnacionales. Una apuesta desde los movimientos sociales y la solidaridad internacional*. Éste recoge que “diferentes movimientos sociales, pueblos originarios, sindicalistas, juristas, activistas y víctimas de las prácticas de las multinacionales vienen defendiendo desde hace años la necesidad de establecer mecanismos efectivos para el control de las empresas transnacionales” (Resumen) e incluye también las organizaciones que han participado en la campaña global *Desmantelamos el poder corporativo*.

coercitivamente el comportamiento de las empresas y de otorgar a toda la red de filiales, proveedores y subcontratas que configuran la ETN una misma identidad económica, en junio de 2014 el texto definitivo llega al Consejo de Ministros¹⁷⁵.

Las críticas a los borradores no sólo vienen de aquellas organizaciones más próximas a un ideario anticapitalista sino también de otras más socialdemócratas. De hecho, Intermón Oxfam y el Observatorio de la RSC declararon públicamente el empeoramiento del Plan a medida que los borradores se sucedían, y que además se supeditaba a los intereses de la CEOE y de algunos de los Ministerios (Sánchez, 2014). Así, se ha pasado de la negación al acceso a subvenciones públicas de las empresas que, o bien hayan cometido graves violaciones de los derechos humanos, o bien, una vez cometidos, se negasen a cooperar con la Administración española para mitigar y reparar los daños provocados; a rechazar como beneficiarias de subvenciones o ayudas públicas a aquellas empresas sobre las que exista “sentencia firme emitida por una autoridad competente que señale que estas empresas hayan cometido graves vulneraciones” y, además, “se nieguen a cooperar con la Administración española” (2003, Medida 20, p. 19). Además, las exigencias de control estatal sobre el seguimiento del plan también se han rebajado según las organizaciones citadas. En el primer borrador se establecía una comparecencia anual de la Comisión de Exteriores, dependiente de la Vicepresidencia del Gobierno, que ha desaparecido en el segundo borrador. Por otro lado, no dejan de sucederse las críticas sobre la falta de transparencia en el proceso de elaboración de los borradores.

175 En el segundo comunicado de ONG en el que responden al que es también el segundo borrador del *Plan* aumenta la cantidad de organizaciones firmantes, las cuales se reafirman en los comentarios aportados en el primer comunicado y denuncian lo que consideran una rebaja de las exigencias en el control efectivo de las prácticas de ETN. Las nuevas organizaciones firmantes son las siguientes: Comité Óscar Romero de Madrid, Coordinación por los Derechos de los Pueblos Indígenas (CODPI) (alterNativa Intercambio con Pueblos Indígenas, Almáciga, Mugarik Gabe y Asociación Perifèries), Federación Española de Ingeniería Sin Fronteras, medicusmundi, ONGD Africando, Plataforma 2015 y más (ACSUR Las Segovias, AIETI, Alianza por la Solidaridad, CEAR, Economistas sin Fronteras, ISCOD, Liga Española de la Educación, Movimiento por la Paz, Mundubat, Paz con Dignidad, Paz y Solidaridad) y SOLdePaz-Pachakuti.

La respuesta de todas estas organizaciones vuelve a repetir la dinámica de contestación social que los *Principios Rectores* generaron en el marco de Naciones Unidas. Recuérdese que, a pesar de los avances que supusieron dichos *Principios*, contenían dos propiedades que fueron consideradas como debilidades fundamentales por aquellas organizaciones que se sitúan entre el significativo *keynesiano* y *radical* de la RSE¹⁷⁶. La primera, su naturaleza no vinculante; y, la segunda, la inexistencia de mecanismos jurídicos adicionales en ellos para exigir legalmente el respeto de los Derechos Humanos en la esfera internacional¹⁷⁷. A pesar de que el Plan aún no se ha aprobado, es razonable pensar que, al menos con el Gobierno actual, no se recogerán las críticas y exigencias de las organizaciones sociales que defienden o tienden hacia la *justiciabilidad de la RSE en el actual marco transnacional*¹⁷⁸.

CONCLUSIONES

En la promoción pública europea y española de la RSE no sólo se han puesto en juego los efectos de sentido detallados en el capítulo II, sino que también se ha producido un nuevo campo de significaciones (*ordoliberal*) en aras de impulsar, después de la crisis mundial de 2008, la refundación del capitalismo occidental señalada en el capítulo III.

176 En este caso, estamos incluyendo a organizaciones como Intermón Oxfam, Amnistía Internacional o el Observatorio de Responsabilidad Social Corporativa, las cuales tienen una postura más próxima al efecto de sentido *keynesiano* de la RSE, en el que las empresas transnacionales son percibidas como adversarias a someter no como enemigas a eliminar y la defensa de los derechos humanos no supone una apuesta por una alternativa al capitalismo, como si ocurre entre las posiciones más cercanas al significativo *radical*.

177 De hecho, y como hemos visto, hay organizaciones que desaconsejan públicamente el uso de los Principios Rectores como referente normativo para el respeto de los derechos humanos de las ETN. Es el caso de las organizaciones citadas pero también de otras, como por ejemplo Amnistía Internacional y la Federación Internacional de Derechos Humanos.

178 Y no sólo por lo ya expuesto sino por la claridad con la que el Plan expone la subordinación de éste a la coyuntura presupuestaria y fiscal. Literalmente la *disposición común* de su epígrafe V afirma que:

Todos los compromisos que se deriven de la aplicación de las medidas de este Plan quedan no obstante condicionados a las disponibilidades presupuestarias existentes en cada ejercicio y a la senda de consolidación fiscal fijada por el Gobierno y no podrán suponer aumento neto de los gastos de personal al servicio de la Administración (p. 11).

Como hemos descrito, las organizaciones empresariales de cooperación privada han desarrollado un papel muy activo de presión -incluyendo acuerdos a puerta cerrada con la CE que socavaban el carácter democrático del debate *multistakeholder*- y socialización de su ideario entre el mundo de los negocios, con el propósito de deslizar el sentido público de la RSE hacia sus significaciones *liberales* y *neoliberales*. Sus posiciones discursivas se han movido entre estos dos marcos de sentido a la hora de establecer una postura común que, de forma casi idéntica en Europa y en España, ha tolerado la imbricación de lo social que la RSE supone en lo económico, pero explicitando la legitimidad de la empresa para generar riqueza y supeditando a ésta la responsabilidad social. Todo ello ha implicado la construcción del problema de la RSE como la conveniencia de responder ante determinadas expectativas sociales y no como la obligación de ocuparse de ciertas cargas, introduciéndose en el marco de la exculpación y no en el de la imputación. El mundo de los negocios ha hecho uso de aquel sistema discursivo que le ha permitido contener la intensidad de la democracia hacia el aseguramiento de los derechos civiles y políticos, y que, además, les ha posibilitado defender una orientación de la economía hacia el mercado y los intereses privados.

A su vez, las organizaciones sociales y sindicales que han contestado esta visión han hecho uso de las significaciones *neokeynesianas* y *radicales* para defender una RSE que sea capaz de supeditar lo económico a determinados mecanismos jurídicos y democráticos para lograr una “democratización de las relaciones económicas internacionales y el establecimiento de un orden económico internacional más justo y más equitativo que esté basado en una cultura universal de los derechos humanos y no en la cultura del máximo beneficio” (Gómez Isa, 2007, p. 25). Las posiciones discursivas de estas organizaciones son diversas y móviles, dependiendo del conflicto, de la coyuntura política, la relación de fuerzas y el ideario de las asociaciones. Como hemos señalado en el texto, algunas de estas organizaciones defienden la necesidad de un nuevo sistema social y económico que supere al capitalismo para poder lograr una verdadera responsabilidad de las

organizaciones empresariales, otras argumentan que una regulación económica más democrática y transparente sería capaz de ofrecer una RSE que verdaderamente controlara y penara los comportamientos irresponsables de las empresas. Sin embargo, y a pesar de la diversidad, creemos que el conjunto de significaciones *neokeynesianas-radicales* traza las coordenadas desde las que organizaciones sociales y sindicales, vinculadas a redes y movimientos a favor de la justicia global, están intentando construir o *re-enmarcar* el problema público de la RSE. Hacemos referencia al esfuerzo de esta variedad de organizaciones de otorgar a las víctimas de los comportamientos empresariales un *marco de justicia transnacional* al que recurrir (Fraser, 2008 y 2011)¹⁷⁹.

Para estas organizaciones el *marco de justicia en el actual contexto global* se ha convertido en el principal desafío de la lucha política en torno a la RSE, y esto en un doble sentido. En primer lugar, sus esfuerzos y su lenguaje van encaminados a lograr la justiciabilidad de la RSE, mediante el acceso a los tribunales y la capacidad de reclamo judicial de los sujetos afectados por el comportamiento de las ETN. Y, en segundo lugar, pretenden asegurar la construcción democrática de este marco de imputación o, en su defecto, de algún sistema de control que cumpla en la medida de lo posible las funciones de fiscalización y sanción de los comportamientos empresariales.

179 La profesora de la New School University de Nueva York, Nancy Fraser, en sus reflexiones teóricas sobre la reinención de la justicia en un mundo globalizado defiende que el marco del Estado-nación ha dejado de ser útil para pensar la justicia (2002, 2008, 2010, 2011 y 2015). Por ello, propone introducir una nueva dimensión en el análisis de la justicia que sea capaz de responder al reto que la globalización impone a las teorías vigentes de la justicia social. A los clásicos problemas de redistribución, en el plano económico, y a los de representación, en el ámbito de lo cultural y discursivo, Fraser añade la problemática de la representación en el plano político de lo transnacional (Fraser, 2008 y 2011). En un mundo donde las vidas de las personas están cada vez más condicionadas por las decisiones de una región o un Estado al que no pertenecen, por las actividades de las empresas transnacionales o las decisiones de los especuladores en los mercados de materias primas o divisas, Fraser señala con acierto cómo “los debates que solían centrarse de manera exclusiva en la cuestión del qué se debe en términos de justicia a los miembros de una comunidad, ahora se desplazan de manera súbita hacia una discusión sobre el quién debería contar como miembro y cuál es la comunidad pertinente” (Fraser, 2002, p.44).

Por su parte, la CE ha seleccionado los significados más *neoliberales* de la RSE para construir la posición comunitaria ante la misma, aunque la dinámica de conflictos, presiones y la configuración de fuerzas políticas en el seno de la CE ha terminado por producir un significante nuevo que, como hemos explicado, denominamos *ordoliberal*. Tanto en Europa como en España, este efecto de sentido parece no estar generando cambio alguno en el diseño de los textos que guiarán la elaboración de políticas públicas, y es que no terminan de ser más abiertos a la multilateralidad, a la corregulación y al uso de regulación complementaria que los elaborados desde significados previos.

En suma, y como hemos relatado, la CE y el Gobierno Español han bloqueado cualquier sentido de la RSE que suponga aumentar la intensidad de la democracia y regular el gobierno de la economía con criterios públicos que favorezcan una mayor redistribución social.

PARTE II

**EL *HACER DEL DECIR* SOBRE RSC EN EMPRESAS
TRANSNACIONALES ESPAÑOLAS**

Por su naturaleza, la palabra es social. La palabra no es una cosa, sino el medio eternamente móvil, eternamente cambiante de la comunicación social. La palabra nunca tiende a una sola conciencia, una sola voz. La vida de la palabra consiste en pasar de boca en boca, de un contexto a otro, de un colectivo social a otro, de una generación a otra generación. Con ello la palabra no olvida su camino y no puede liberarse plenamente de aquellos contextos concretos cuya parte había formado. Cada miembro de un colectivo de hablantes encuentra la palabra no como la palabra neutral de la lengua, libre de intenciones, sin ser poblada de otras voces. No: recibe la palabra de una voz ajena y plena de voz ajena.

Bajtín en Bubnova, 2006

PRELUDIO

Nominación y sentido de la expresión *empresa transnacional*

Considerando que en este capítulo vamos a detallar y desarrollar un análisis discursivo que se fundamenta en el carácter práctico y estratégico del lenguaje, o en el *hacer del decir* (Martín Criado, 1998), creemos necesario especificar los motivos que nos han llevado a utilizar la expresión *empresa transnacional* frente a *empresa multinacional*, ya que ambas remiten a consideraciones teóricas y éticas distintas.

En la actualidad no existe una definición comúnmente aceptada de lo que es una empresa multinacional o transnacional, así como tampoco existe consenso sobre su denominación. Más aún, el debate académico y político es tal que algunos de los instrumentos que establecen normas de conductas, como la *Declaración Tripartita de la Organización Internacional del Trabajo* o las *Directrices de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico sobre Empresas Multinacionales* (explicados en el capítulo III), esquivan la definición de ETN o EM en aras de evitar los problemas de aplicación derivados de sus críticas (Martín-Ortega, 2008). Incluso hay quien interpreta los cambios en los límites que definen a una empresa como multinacional, los cuales no han dejado de flexibilizarse desde los años noventa, como una estrategia para “ahogar en un mar de empresas al pequeño puñado de formas superpoderosas” que escapan a las crisis (Boltanski y Chiapello, 2002)¹⁸⁰.

180 Tal y como explican los autores citados en su obra *El nuevo espíritu del capitalismo*, publicado en Francia en 1990, en el seno de Naciones Unidas se pasó de concebir una empresa transnacional como una firma que poseía filiales industriales en al menos seis países a aquella que lo hacían tan sólo en una. En ese año el Centro de Naciones Unidas para las Corporaciones Transnacionales contabilizaba 37.000 ETN e identificaba entre ellas un reducido grupo de cien empresas que realizaban por sí solas un tercio de la IED, ocultando así, según Boltanski y Chiapello, la evidente concentración de riqueza y poder en un reducido grupo de empresas.

De hecho, este carácter disputado ha sido una constante en la literatura especializada desde que David E. Lilienthal acuñó, en una ponencia impartida en abril de 1960 en el Carnegie Institute of Technology, el nombre de multinacionales para referirse a aquellas “empresas que tienen su sede en un país, pero operan y funcionan también de acuerdo con las leyes y las costumbres de otros países (Casilda, 2011, p. 91)¹⁸¹. Habría que decir también que este autor no sólo bautizó a las empresas multinacionales sino que definió, en 1963, lo que él consideraba las características básicas de las mismas y que han marcado el desarrollo de estas empresas como objeto de estudio. En primer lugar, defendió que las multinacionales poseían como mínimo una base productiva o alguna forma de inversión directa en país tercero. En segunda instancia, aseveró que en este tipo de empresas la dirección imprimía una perspectiva mundial en las decisiones relacionadas con la comercialización, la producción y la investigación. Asimismo, añadió que las responsabilidades de las operaciones más allá de las fronteras nacionales eran asumidas por la alta dirección de la empresa. Y, por último, expuso que las empresas multinacionales constituían ante todo un conjunto, y, como tal, el fin último era obtener beneficios para este conjunto aunque en ocasiones supusiera el perjuicio de los intereses de una de las partes.

Este trabajo hizo germinar la proliferación de definiciones y sus consecuentes denominaciones en el intento de fijar la identidad colectiva de este tipo de empresas, generando el actual maremágnum de caracterizaciones sobre las empresas multinacionales. Así, por ejemplo, Durán (2001) considera que una empresa es multinacional cuando “posee (coordina y controla) filiales en uno o más países extranjeros” (p. 95); Raymond Vernon, por su parte, la define como aquella “compañía que intenta conducir sus actividades en una escala internacional, como quien cree que no existen fronteras nacionales, sobre la base

181 Con esto no se quiere decir que David E. Lilienthal inaugure los trabajos sobre empresas multinacionales, estos aparecen una década antes, en los años cincuenta, de la mano de Edith Penrose, John H. Dunning y Stephen Hymer. Para una breve primera introducción a las aportaciones de estos autores véase García Ruiz (1994) en las referencias bibliográficas de esta tesis.

de una estrategia común dirigida por el centro corporativo” (Teitelbaum, 2010, p. 25); y Gilpin defiende que es “simplemente, una firma de una nacionalidad determinada que tiene subsidiarias total o parcialmente propias, al menos en otra economía nacional” (en Neumann, 2007, p. 66). Además, la teoría moderna sobre empresas multinacionales distingue entre éstas y las empresas globales (Ohmae, 1990 y Porter, 1990), es decir, aquellas que cuentan con la mayor parte de su producción y empleo fuera del país donde se ubica la sede central. Serían algo así como empresas apátridas que cuentan con más del 50 por ciento de sus activos, ventas y trabajadores en otros países (Royal Dutch-Shell, Exxom-Mobil, Volkswagen-Audi, IBM, Bayer y Nestlé, entre otras). De igual manera que en el caso de las empresas multinacionales o transnacionales, este nuevo concepto también ha sido contestado por académicos¹⁸².

Como se puede observar, los acentos ofrecidos por estos autores en sus definiciones recaen en diferentes aspectos: unos los sitúan en el control de las filiales, otros en el control de la sede matriz de la estrategia mundial y otros en la presencia en otra economía nacional. Sin embargo, tanto en estas definiciones como en tantas otras nos encontramos con elementos comunes que pueden configurar una definición de mínimos, aunque ésta puede ser más o menos concisa.

Entre las más breves, e inspirada en el trabajo de Dunning (1971), nos encontramos, por ejemplo, con la siguiente: “aquella compañía que posee y controla activos productivos en más de un país” (Guillén, 2004; Casilda, 2011). O también la establecida por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), para la que una empresa transnacional es aquella que controla como mínimo el 10% del capital de una empresa localizada en el

182 Especialmente crítico ha sido Peter Dicken, el cual ha defendido que también estas empresas están vinculadas a un determinado país al que son extremadamente leales (de la Dehesa, 2000).

exterior¹⁸³. Por otro lado, y entre las más inclusivas, se encuentran entre otras las ofrecidas por la Comisión de Empresas Transnacionales del Consejo Económico y Social de Naciones Unidas (ECOSOC) y la propuesta por el Catedrático Jordi Bonet Pérez.

Según Naciones Unidas, las empresas transnacionales son las que

incluyen entidades en dos o más países, sean cuales fueren las formas jurídicas y las esferas de sus actividades; que funcionen con un sistema de adopción de decisiones que permita una política coherente y una estrategia común gracias a uno o más centros de adopción de decisiones; y que las entidades tengan vínculos de propiedad o de otra forma, de modo que una o varias de ellas puedan ejercer influencia sobre las demás, compartir conocimientos, recursos y responsabilidades” (en Estadella, 1995, p. 107).

De manera similar, pero incluyendo la cuestión de los objetivos y haciendo especial hincapié en la centralización de la gestión, el profesor Bonet afirma que

una sociedad transnacional es una empresa mercantil, con ánimo de lucro, que se apoya en la expansión internacional de sus actividades empresariales, y por lo tanto a una pluralidad de Estados, para obtener el máximo beneficio posible a partir de una estrategia pensada en términos mundiales, bajo una unidad de gestión centralizada en la empresa matriz, desde la cual se dirigen las actividades transnacionales y se ordena el conjunto de la actividad empresarial -lo cual, a su vez se

183 Para que nazca una empresa multinacional es necesario un flujo inicial de inversión extranjera directa (IED), que según la definición clásica ofrecida por el Fondo Monetario Internacional es: “una transacción por la que la empresa no residente (sociedad inversora) compra al menos el 10 por ciento del capital de una empresa residente” (Latorre, 2010, p. 25). Ello puede suponer diferentes procedimientos como los siguientes: a) la creación de una nueva unidad productiva; b) la fusión o adquisición de unidades empresariales ya existentes; y c) otras fórmulas como licencias, alianzas, empresas conjuntas, y franquicias. Esta definición ha sido criticada por determinados autores al considerarla muy limitada, ya que, por un lado, excluye a empresas que no sustentan filiales en propiedad pero sí tienen una actividad globalizada y, por otro, incluye a empresas muy pequeñas que cuentan con un poder limitadísimo (Verger, 2003).

conjuga con una tendencia generalizada a que se produzca la reversión de la mayor parte de los beneficios de la actividad conjunta hacia la empresa matriz y sus accionistas, independientemente de su nacionalidad (en Martín-Ortega, 2008, p. 45).

En cualquier caso, y sea cual sea el criterio de clasificación que utilicemos para exponer las diferentes definiciones existentes para este tipo de empresas, lo que parece evidenciarse es que éstas están muy limitadas por las responsabilidades jurídicas que impliquen una u otra. Tal y como nos recuerdan determinados autores, quienes incluyen la unidad nacional de gestión y la estrategia de actuación mundial como características definitorias de este tipo de empresa, suelen nombrarla como transnacional y otorgarle a la sede matriz una potencial responsabilidad jurídica internacional (Barbé, 2003; Sánchez, 2008; George, 2014)¹⁸⁴. Esta decisión es una respuesta teórica y ética ante el actual estatus jurídico-económico de la empresa multinacional, la cual carece de una personalidad distinta de cada una de las entidades que la componen, de manera que estas últimas pueden responder de sus actos de forma dispersa y obtener beneficios de los intereses opuestos de los Estados en los que operan (Özden, 2007). Por ejemplo, el hecho de que la mayor parte del comercio de las ETN sea intrafirma les permite “imputar beneficios a las filiales situadas en jurisdicciones con impuestos más bajos, incluyendo paraísos fiscales, y menores beneficios o pérdidas allí donde los impuestos son más altos” (Sanahuja, 2008, p. 355)¹⁸⁵.

184 Son los Estados quien tienen la responsabilidad de proteger los derechos humanos de los impactos de las empresas transnacionales tanto en los países de destino (*host States*) como en los de origen (*home State*). Sin embargo, como expone con absoluta claridad el profesor Felipe Gómez Isa (2007), en muchas ocasiones los países de destino o son demasiado débiles para este control o comparten los mismos intereses que las ETN, y los países de origen de estas empresas se han mostrado reacios al control de sus prácticas alegando una posible pérdida de competitividad. En cualquier caso, se considera de interés resaltar que en esta materia Estados Unidos es mucho más garantista que la Unión Europea. Para ahondar sobre este tema véase Clapham (1993), Kamminga (1999) y Teitelbaum (2003).

185 Siguiendo con los datos ofrecidos por Sanahuja (2005) para evidenciar cómo la ausencia de una personalidad jurídica internacional le ofrece beneficios a las ETN con importantes consecuencias sociales, el autor detalla cómo a mediados de los noventa se estimaba que los paraísos fiscales, que sólo representaban el 3% del PIB mundial, ya daban cuenta del 26% de los activos y el 31% del

En este caso, y reforzando la pertinencia del estudio de la construcción discursiva de la RSC, tanto la definición como la denominación de las empresas multi/transnacionales sólo se entiende bajo la preocupación de la capacidad creadora del discurso jurídico que, como delicadamente expresaba Bourdieu (2001), “confiere vida a lo que enuncia” (p. 16). Por este motivo, y como forma de posicionamiento ético, en esta tesis se hará referencia a estas empresas como empresas transnacionales y se tendrán siempre en mente las definiciones de mínimos más inclusivas cuando se haga alusión a ellas.

beneficio neto de las compañías transnacionales de Estados Unidos. En la actualidad, según datos ofrecidos por IO en su informe *La ilusión fiscal. Demasiadas sombras en la fiscalidad de las grandes empresas* (2015), las empresas del IBEX 35 poseen 810 empresas registradas en territorios de baja tributación. Concretamente, “34 de las 35 empresas del IBEX 35 tienen presencia en paraísos fiscales, contabilizando un total de 810 filiales en 2013, lo que significa un incremento del 44% con respecto a 2012” (p. 30).

CAPÍTULO V

Aproximación discursiva

La apuesta por seguir comprendiendo cómo el mundo de los negocios construye *la verdad en la que está* en relación con sus responsabilidades sociales mediante una aproximación discursiva al sentido y los efectos (ese *hacer del decir*) de las narraciones empresariales sobre RSC se nos reveló pertinente al inicio del proceso de investigación (Martín Criado, 1998), y necesaria a medida que descubríamos el carácter vacío y táctico del *campo de la discursividad* (Laclau y Mouffe, 1987) de la RSC.

Durante la elaboración del proyecto de investigación de esta tesis doctoral hubo dos cuestiones que nos incitaron a elegir los discursos como unidad de análisis. La primera fue la escasa originalidad de las iniciativas que las empresas nominaban como RSC, las cuales eran en su mayoría acciones que ya venían haciendo, pero que integraban en una nueva articulación discursiva. Este hecho lo pudimos apreciar gracias al examen de las principales ETN españolas en las investigaciones previas ya citadas, lo cual nos llevó no sólo al estudio de los instrumentos de RSC elaborados por dichas empresas sino también al conjunto de materiales elaborados desde sus asociaciones. Así, por ejemplo, y como forma de evidenciar lo dicho, podemos remitirnos al documento de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA), titulado *Marco Conceptual de la Responsabilidad Social Corporativa*, en el que se definían como socialmente responsables conductas tan pegadas a las exigencias legales y a las iniciativas filantrópicas como las que se detallan en la Tabla 7, o tan escasamente novedosas como las que conforman el *Catálogo de Buenas Prácticas en Responsabilidad Corporativa*, publicado por el Club de Excelencia en Sostenibilidad en 2009.

Tabla 7. Comportamientos socialmente responsables según AECA e investigaciones previas

<p>Comportamientos de carácter interno</p>	<p>Formación y aprendizaje continuo para todos los niveles de la organización empresarial</p> <p>Delegación y trabajo en equipo buscando la motivación de las personas en su desempeño</p> <p>Transparencia y comunicación</p> <p>Conciliación de la vida familiar a través de medidas flexibles y horarios razonables</p> <p>Diversidad de la fuerza laboral en la que podrá encontrarse representación de distintos grupos étnicos y sociales</p> <p>Salarios justos</p> <p>Igualdad de oportunidades y procesos de selección y contratación responsables</p> <p>Participación en beneficios y en el capital por parte de los empleados que fomenten el compromiso con la gestión y la marcha de la empresa</p> <p>Empleabilidad y perdurabilidad del puesto de trabajo</p> <p>Salud y seguridad en el trabajo como condiciones básicas del puesto, cumpliendo y mejorando las medidas legalmente exigibles</p> <p>Responsabilidad con todos los grupos de interés en procesos de reestructuración</p> <p>Reducir el consumo de recursos naturales no renovables</p>
<p>GESTIÓN DE LOS PROCESOS PRODUCTIVOS</p>	<p>Reducción de la contaminación y degradación del medio ambiente</p>

<p>CON PROPIETARIOS-ACCIONISTAS</p>	<p>Retribución del capital por medio del valor de las acciones y una política de dividendos razonable y realista</p> <p>Transparencia en la información acerca de la gestión y sus resultados</p> <p>Inversiones socialmente responsables</p>
<p>Comportamientos de carácter externo</p> <p>CON CLIENTES, PROVEEDORES Y COMPETIDORES</p>	<p>Oferta de productos y servicios de calidad, fiables y a precios razonables</p> <p>Selección transparente, justa y responsable de proveedores y establecimiento de unas condiciones comerciales basadas en el beneficio mutuo</p> <p>Colaboraciones y alianzas estratégicas con los competidores, siempre y cuando no perjudiquen a otras partes</p> <p>Oferta de productos y servicios innovadores que satisfagan necesidades sociales*</p> <p>Sistemas de arbitraje y negociación entre la empresa y los consumidores*</p> <p>Introducción de proveedores “sociales” o locales que favorezcan a colectivos en situación de desventaja social y económica*</p> <p>Cumplimiento de unos estándares de responsabilidad en la cadena de proveedores*</p>
<p>CON LA COMUNIDAD LOCAL</p>	<p>El propio empleo y los ingresos generados por una empresa en el lugar de implantación</p> <p>Preservación del medio ambiente</p> <p>Acción social</p>
<p>CON LA SOCIEDAD EN GENERAL</p>	<p>Colaboración directa con organizaciones internacionales que promueven la RSE (Pacto Mundial, Comisión Europea, OCDE, etc.)</p> <p>Promoción de la RSE a través de las redes empresariales internacionales</p>
<p>Extraído principalmente de AECA (2004): <i>Marco Conceptual de La Responsabilidad Social Corporativa</i>. Documento de trabajo. AECA: Madrid.</p> <p>*Los temas señalados con asterisco han sido añadidos, es decir, que no forman parte de la propuesta publicada por AECA y son el resultado del análisis de las memorias de RSC de las empresas transnacionales españolas estudiadas en investigaciones previas a esta tesis, ya citadas.</p>	

Como puede deducirse de la lectura de la tabla, y como se reforzará en el siguiente capítulo, la novedad que entrañan los comportamientos socialmente responsables de las empresas es escasa, ya que suelen estar centrados, como hemos señalado, en ampliar las exigencias legales a las que están sometidas así como en seguir desarrollando sus actuaciones filantrópicas¹⁸⁶. Lo mismo ocurre en el caso del citado *Catálogo de Buenas Prácticas en Responsabilidad Corporativa* (2009)¹⁸⁷, el cual reúne cuarenta y cinco buenas prácticas en materia de RSC divididas en los siguientes grandes ejes temáticos: 1) acción social, 2) competitividad e innovación responsables en productos y servicios, 3) diálogo con los grupos de interés, 4) gobierno corporativo y gestión ética, 5) igualdad de oportunidades para colectivos con necesidades especiales y 6) preservación y mejora medioambiental. Así por ejemplo, aparecen el apoyo financiero e institucional que el Banco Santander ofrece a las universidades y centros de investigación, el fondo de pensiones que el BBVA gestiona según criterios de ISR, la encuesta a los grupos de interés que CEMEX realiza para conocer cuestiones relacionadas con la sostenibilidad o las iniciativas que desarrolla La Caixa para favorecer la conciliación de la vida laboral y personal. En todo caso, lo que sí parece novedoso es el marco discursivo que utilizan para ordenar las buenas prácticas y darles sentido: el marco de la RSC¹⁸⁸.

La segunda cuestión que nos hizo decantarnos por una análisis discursivo en el momento del diseño del proyecto de investigación, fue el importante peso que los intangibles estaban adquiriendo en el valor de las empresas¹⁸⁹, y con él todo lo

186 En la Comisión de RSC de la AECA que elaboró el *Marco Conceptual de la Responsabilidad Social Corporativa* participaron importantes escuelas de negocios y firmas consultoras, además de empresas transnacionales españolas pioneras en el ámbito de la responsabilidad social, como Grupo Santander, Inditex, Telefónica, BBVA y AGBA. Por tanto, entendemos que este documento no sólo describe pautas sobre RSE sino que también las prescribe.

187 Su consulta puede hacerse a través de este enlace: www.responsabilidadimas.org/download/catalogobprc.pdf

188 Un marco discursivo que hay que crear y que les permite, como decimos, integrar actuaciones que ya venía haciendo, tal y como veremos en el epígrafe 6.2. del siguiente capítulo.

189 El importante aumento del peso de los intangibles -hacemos alusión a activos identificables carentes de sustancia física y no monetarios ni momentáneos, como por ejemplo el capital

relacionado con la narración, la identidad y la imagen corporativas o, como quizás diría Jesús Ibañez, con todo aquello que tiene que ver con los *cuentos sobre las cuentas*¹⁹⁰. Este hecho nos hizo considerar que el peso cada vez mayor de los relatos en el valor de la empresas requería de aproximaciones que los considerasen “productos y prácticas sociales”, como es el caso del análisis sociológico del discurso en el que el discurso “es más un producto social que un acto individual, y como todo producto, tiene 'utilidad' (o productividad) y resulta de un proceso de producción socialmente determinado” (Pizarro, 1979, pp. 54-55).

Posteriormente, cuando ya estábamos dentro del análisis sociohistórico, la pertinencia de la aproximación discursiva al fenómeno de la RSC se convirtió en imprescindible. Por un lado, descubrimos un *significante vacío* cuyos significados hegemónicos se construían y defendían en torno a una determinada configuración política de naturaleza neoliberal. Por otro, desvelamos el carácter táctico que la RSE ha jugado en los distintos momentos de los dos modos de regulación del capital que hemos estudiado a favor de los intereses de las élites empresariales y políticas occidentales. Consecuentemente, estos descubrimientos nos exigían elaborar una pregunta de investigación que nos permitiera acceder a las finalidades prácticas a las que sirve el lenguaje de la RSC en los DIRSE de ETN españolas. Un interrogante que evitara cualquier lógica relacionada con la sobredeterminación estructural y con la reproducción automática de los intereses de la *corporate class* y que, a su vez, nos abriera la posibilidad de indagar cómo, para

intelectual, la reputación de la empresa, la imagen de marca, las listas de clientes, los contratos, la internacionalización, los secretos de fabricación o la capacidad de innovación- se materializa en datos como los ofrecidos por la consultora Ocean Tomo sobre el valor de mercado del índice S&P 500 (uno de los más importantes en Estados Unidos) (en Corporate Excellence, 2012). En este documento se expone que el valor de los intangibles ha pasado de suponer un 17% del valor de mercado en 1975 a un 80% en 2010, reduciéndose muchísimo, por tanto, el valor de los activos físicos y financieros. Para el caso de España, parece que la capitalización bursátil de este tipo de valor alcanza el 65% en el IBEX 35 (Sánchez Guitián, 2011).

190 En este párrafo se hace un guiño a la maestría y sencillez con que Jesús Ibañez explicaba el cambio de dominación del orden feudal al burgués (de Lucas y Ortí, 2004). Éste defendía la primacía de los “cuentos” (cosmovisiones religiosas: lo sagrado, la fe, el pecado, lo tradicional, etc.) en el primero, y la de las “cuentas” (cosmovisiones monetarias: beneficios, ganancias, cálculo, etc.) en el segundo.

qué y con qué efectos una táctica de la élite corporativa se convierte en una práctica empresarial profesionalizada en España. Ésta es: ¿Qué es lo que hacen las ETN cuando sus profesionales ponen en práctica sus *competencias lingüística y pragmáticas* sobre la RSC?¹⁹¹.

5. Perspectiva, procedimientos analíticos y decisiones de investigación

5.1. Formulación del problema y perspectiva de investigación

El interrogante general que acabamos de formular pudo ser planteado porque las coordenadas teóricas desde las que se ha construido lo permitieron (Bourdieu, Chamboredon y Passeron, 1975). Dichas coordenadas se sitúan en el mapa que la sociología -europea y americana- dibujó cuando a finales de la década de los sesenta hizo suyo de forma evidente el *giro lingüístico*, el cual invitaba a reconocer al lenguaje no sólo como reflejo de la realidad sino como creador de la misma, es decir, como un elemento constitutivo y constituyente (Wetherell, 2001).

No obstante, no fue únicamente la apropiación de las aportaciones de la filosofía y la lingüística que supuso el *giro lingüístico* la que permitió que el lenguaje adquiriera un destacado lugar en la comprensión de los fenómenos en las ciencias sociales, y que en la sociología se pasara de “desvelar la realidad frente a su mistificación ideológica, carente de valor [...]” a re-evaluar la construcción simbólica de la realidad frente a la material “[...] afirmando que si los hombres definen las situaciones de cierto modo, esas definiciones son performativas” (Lamo de Espinosa, 2009, p. 476). También fueron importantes para comprender el lenguaje no como la “ventana para saber lo que pasa en la cabeza, sino una acción por derecho propio” (Íñiguez, 2011, p. 49), además de las aportaciones de

191 El concepto *competencia*, propio de la etnometodología, hace alusión a la incorporación y utilización efectiva del lenguaje como requisito para la pertenencia a un grupo o institución. Ésta supone el control del lenguaje (competencia lingüística) y la capacidad de detectar contextos y usos apropiados, así como de interpretar los enunciados (competencia pragmática) (Delgado y Gutiérrez, 1994; Íñiguez, 2011). En este caso, el lenguaje es el propio de la RSC y el grupo es el conjunto de ETN que dicen guiar sus comportamientos por los principios que la conforman.

la teoría de los actos del habla de John L. Austin, la pragmática lingüística, la etnometodología y la obra de Foucault, entre otras¹⁹².

Richard Rorty (1967), filósofo americano, fue quien popularizó la expresión *giro lingüístico*, para refutar la posibilidad de construir un lenguaje formal o científico alejado del cotidiano, que fuese capaz de dar cuenta de la realidad, tal y como pretendían el primer Wittgenstein y el Círculo de Viena. De esta manera, Rorty le otorgó el mismo valor heurístico y performativo al lenguaje cotidiano que al lenguaje científico, abriendo la posibilidad de pensar toda acción humana, incluida el habla, en el mismo plano.

John L. Austin, por su parte, analizó los procesos que producían el mundo a través del lenguaje consolidando su carácter práctico y constituyente, aportando su clasificación de actos lingüísticos locucionario, ilocucionario y perlocucionario. Dicha clasificación permitió pensar el lenguaje como una practica humana más, la cual dependía para su eficacia tanto del contexto como de los actores que la llevaran a cabo.

La pragmática lingüística, representada por autores como Herbert Paul Grice (y su concepto *deixis*) y Stephen Levinson (y su noción de *implicatura*), enfatizó “que lo que se dice siempre tienen un sentido que está más allá del significado que acompaña las palabras” (Íñiguez, 2011, p. 54), abriendo el análisis del lenguaje a sus dimensiones más latentes y sociales.

Por otro lado, y en clara consonancia con la enseñanza pragmática de que toda acción, sea de la naturaleza que sea, encierra y construye lo social, la etnometodología ofreció la capacidad de pensar la realidad social como algo construido por los sujetos en sus acciones no sólo materiales sino también discursivas, mediante su *competencia lingüística y pragmática*.

192 Tal y como recoge el profesor Íñiguez en su obra (2011) y segunda Conde (2009), la selección de las corrientes citadas no es arbitraria, pero tampoco es la única posible.

Finalmente, según la propuesta de Íñiguez (2011), Michel Foucault, entre sus múltiples aportaciones, afianzó la posibilidad de pensar los discursos como prácticas que forman parte de los objetos de los que hablan, generando una fecunda tradición de análisis del discurso basada en su pensamiento.

Estas tradiciones intelectuales y otras quizás más específicamente sociológicas, como la fenomenología de Schütz, el interaccionismo simbólico de Herbert Blumer y Erving Goffman, el postestructuralismo, o la propia reacción de la disciplina ante el funcionalismo parsoniano (Tesch, 1990; Valles, 1997), favorecieron la eclosión de un conjunto de estrategias analíticas, con orientaciones teóricas y metodológicas diversas, que pretendían comprender los procesos sociales mediante el estudio de las propiedades instituyentes del lenguaje, y que se han aglutinado bajo la etiqueta de *análisis del discurso* (Antaki, Edwards y Potter, 2003; Conde, 2009; van Dijk, 2000, Gutiérrez Brito, 2009; Íñiguez, 2011; Rapley, 2014)¹⁹³.

En nuestro caso, tal y como se ha señalado anteriormente, hemos escogido una propuesta de análisis (el análisis sociológico del sistema de discursos -Conde, 2009-) próxima a la tradición continental europea de investigación cualitativa, que bebe de las propuestas teóricas de muchos autores vinculados a las corrientes de pensamiento que coadyuvaron o fueron revisados, a partir de los años 60, por el *giro lingüístico* y *hermenéutico*. De esta manera, nos encontramos con aportaciones vinculadas al pensamiento de Gadamer, Peirce, Foucault, Ricoeur, Bajtín, Gramsci y Bourdieu, entre otros. No obstante, y siguiendo con lo expuesto por Conde, el ASSD es una propuesta metodológica que se vertebra más que en la adscripción a una tradición analítica concreta y a unos referentes teóricos preciosos, en la “materialidad” del ‘texto’ como ‘objeto’ a partir del que se construye el análisis del

193 Como ya comentamos en el capítulo I, la variedad de métodos y perspectivas que conforman el estudio de las propiedades y efectos sociales del lenguaje son tan dispares que las discusiones sobre cómo denominar a este vasto campo de estudios siguen estando vigentes. No obstante, lo que interesa en este trabajo es reconocer su naturaleza diversa.

discurso” (2009, p. 22). Cuestión que ha sido considerada una ventaja práctica y una de las razones que han justificado la selección de esta propuesta.

Por lo tanto, más allá de la afinidad con las referencias teóricas con las que dialoga la propuesta de Conde, la elección se ha basado en dos razones principales. La primera está relacionada con su carácter específicamente sociológico, el cual nos ha permitido acceder al *nivel sociobermenéutico* de los textos sometidos a análisis y producir nuevas *interpretaciones*¹⁹⁴ sobre el tema de estudio (Howart, 2005; Flick, 2015). La segunda, con la capacidad mostrada por Conde para explicitar procedimientos prácticos, los cuales nos suelen ser expuestos de una forma tan precisa en los manuales de metodología¹⁹⁵.

5.2. Características y procedimientos del Análisis Sociológico del Sistema de Discursos (ASSD)

En este epígrafe vamos a presentar las que consideramos principales características y procedimientos del ASSD. En primer lugar, trataremos la noción de *textos*. Conde se refiere a ellos como las producciones materiales que registran la información que se va a someter a análisis. Ésta puede ser fruto de las técnicas de investigación desplegadas por el o la investigadora o pueden ser producidas por los propios sujetos que configuran la muestra, o por cualquier otra persona o institución. En cualquier caso, lo que interesa es que el texto se corresponde con el *corpus de textos*, con el que Conde propone mantener una determinada relación y

194 El profesor David Howarth en un más que interesante artículo sobre la aplicación de la teoría del discurso de base postestructuralista (2005), expone que el objetivo principal de la teoría del discurso “no es sólo proveer de nuevas descripciones o hechos sobre los objetivos específicos de investigación, sino producir nuevas interpretaciones ya sea develando fenómenos visibles no detectados anteriormente por los enfoques teóricos predominantes, o problematizando las descripciones existentes y articulando explicaciones alternativas” (p. 46). En este trabajo compartimos dicho propósito.

195 No podemos decir que con la obra publicada por el CIS, en su colección *Cuadernos Metodológicos*, Conde (2009) solucione todos los problemas con los que se enfrenta la persona que investiga, pero sí podemos afirmar que su lectura minuciosa y su puesta en práctica, acompañada de la revisión de las investigaciones sociales del autor, le ofrece al analista una guía práctica y reflexiva de gran utilidad para despojarse del miedo y la inseguridad paralizantes.

acercamiento. Por ejemplo, sugiere recuperar la importancia de lo *obvio* y de lo *raro* en el trabajo de lectura de los textos como indicios de gran valor interpretativo, así como evitar la descomposición analítica de los textos compartida por muchas corrientes del AD, las cuales olvidan a su juicio la dimensión pragmática del lenguaje¹⁹⁶. Bebiendo de las aportaciones de Ricoeur (1995, 2001 y 2003 en Conde, 2009) y de Gadamer (1998, en Conde 2009), expone que el ASSD exige un análisis de los textos en “su 'literalidad' y en su 'totalidad', más allá de cualquier tipo de descomposición inicial” (2009, p.110).

Asimismo, Conde se vuelve a alinear con los planteamientos de Gadamer (1998) y Ricoeur (2001) cuando afirma que un texto ni muestra ni oculta sino que significa y que, por lo tanto, lo manifiesto y lo latente son planos que se encuentran en texto y que responden a diferentes niveles de análisis, uno más sintáctico cuando se refiere a lo manifiesto y otro más pragmático cuando se alude a lo latente. En este caso, recomienda al analista explicitar los niveles de significación presentes en la significación literal, diferenciando para ello los niveles semánticos (*significación*) y pragmáticos (*sentido*) de la comunicación.

Por otro lado, en clara consonancia con los planteamientos etnometodológicos, en el ASSD los discursos son definidos como producciones y prácticas sociales, por tanto colectivas, que no sólo expresan lo que el actor quiere informar sino que además revelan las *jugadas* que éste despliega en sus interacciones¹⁹⁷. Estos discursos, según la propuesta escogida, no se encuentran en ningún lado concreto de la realidad social, ni visibles ni escondidos, sino que deben ser contruidos en

196 Estas corrientes que descomponen el texto olvidan, según nuestro autor, que “las unidades constitutivas del lenguaje no son para hablar como Saussure, una sustancia, sino una forma, es decir, un juego de relaciones” (Ricoeur en Conde, 2009, p. 108).

197 Además de las referencias explícitas que Conde ofrece en su obra, nos parece evidente que esta forma de entender lo oculto es heredera del nacimiento y desarrollo de la etnometodología con la obra de Harold Garfinkel, donde lo oculto se torna irrelevante ya que la “estructura social no será identificable mediante el análisis de los relatos de la gente o de la observación de sus comportamientos porque no está detrás, no está más allá o más acá, sino que es y está en la acción misma” (Íñiguez, 2011, p. 78).

el plano teórico a modo de tipos ideales por las personas que investigan, ya que un discurso es “una perspectiva de aproximación a la realidad social que mantiene cierto grado de coherencia interna y conlleva el desarrollo de una 'mirada' específica al respecto” (p.37). Para ello, quien investigue debe “analizar sus elementos, sus componentes, cómo se ordenan y se estructuran, cómo se combinan y se diferencian, a qué orden responden, qué relación guardan con el contexto social, con los propios sujetos de la investigación, cómo reproducen la realidad social y qué tipo de realidad social ayudan a construir, etc.” (Conde, 2009, p. 36).

Además, implica también “delimitar, caracterizar y diferenciar un discurso respecto a otros en el seno de un sistema de discursos” (p. 36). Conde, en clara consonancia con la tradición dialógica rusa, enfatiza el carácter sistémico del discurso, lo que se traduce en que el analista no sólo debe construir teóricamente los discursos que estudia, sino también localizarlos en el mapa o sistema discursivo que lo conforman, ya que todo “discurso se produce y desarrolla en relación con otro discurso al que alude, al que interpela, al que se trata de aproximar o del que se trata de diferenciar” (p. 43). Por lo tanto, responde siempre a una alteridad explícita o implícita que le otorga un lugar y unos sentidos determinados¹⁹⁸. Consecuentemente, Conde hace del intercambio entre varios discursos la unidad de análisis de su propuesta (Mainguenu en Conde, 2009).

Respecto a la cuestión del poder y la jerarquía que sostienen a estas elaboraciones teóricas llamadas discursos, Conde mantiene un punto de vista próximo a aquellas tradiciones menos mecánicas que no reducen el poder de un discurso a la posición social del grupo que lo produce¹⁹⁹. En palabras de Conde (2009, p.45):

198 De las ideas del lingüista ruso Batjín sobre la polifonía del discurso, es decir, sobre el conjunto de *voces* que configuran los discursos siempre sociales, nace el término *intertextualidad* acuñado originariamente por Julia Kristeva y trabajado especialmente por Roland Barthes y Michel Foucault.

199 Conde en su obra se distancia claramente de las posturas más estructuralistas del ACD, para las cuales, según su punto de vista, todo discurso popular es un discurso carente de capital simbólico o lingüístico y, por lo tanto, subordinado, tal y como defendía Bourdieu (1988) entre otros.

Existe siempre un orden (conflictivo) en los discursos, una cierta jerarquía (cuestionada) entre los mismos, pero dicho orden interno como sistema de discursos no tiene por qué reproducir exactamente, correlativamente, un orden social exterior al mismo en función, por ejemplo, de las posiciones relativas de poder de unos y otros grupos sociales. A veces, el orden del discurso puede responder a un orden distinto al teórico orden social, en función de los citados poderes sociales.

Para nuestro autor una de estas tradiciones menos estructuralistas y más abiertas es la representada por Mijail Batjín, el cual expone que todo acto lingüístico necesita “al otro, como otro concreto, que implica ideología, pero por eso mismo implica acción, creación y reacción, praxis social que se produce desde todos los espacios de la estructura social” (en Alonso, 2013, p. 6)²⁰⁰. Como también lo son para Conde aquellas otras perspectivas que introducen las aportaciones de Gramsci sobre la *hegemonía* o el impulso *problematizador* con el que Foucault se relaciona con los textos y que consiste en hacer explícito el proceso a través del cual algo se ha convertido en evidente (Ibañez en Conde, 2009).

En relación con el análisis del nivel pragmático del lenguaje, Conde propone realizar una aproximación integral a los textos que forman el material empírico de análisis, evitando, como ya hemos señalado, la descomposición analítica. Haciendo uso de la clasificación de tareas analíticas propuesta por Miles y Huberman (1994)²⁰¹, Conde defiende la necesidad de alejarse de las tradiciones

200 Desde nuestro punto de vista, esta forma de concebir el contexto y la dinámica hegemónica de los discursos guarda estrecha relación con el análisis del discurso postestructuralista defendido por Ernesto Laclau y Chantal Mouffe (1987), a pesar de que Conde no lo señale en su texto. Por ejemplo, la importancia del contexto entronca con la idea de, siguiendo a Derrida, “exterior constitutivo” y el rechazo al determinismo social/estructural de los discursos conecta con la idea de “práctica articuladora”, la cual a su vez está inspirada en el concepto de “hegemonía” de Gramsci.

201 Éstas son: a) asignar códigos a las notas producidas en el trabajo de campo; b) recoger las reflexiones en los márgenes de las transcripciones; c) Aglutinar frases, temas, esquemas que otorguen cierto orden a las transcripciones; d) Utilizar estos patrones como guías para la búsqueda de nuevos informantes; e) Encontrar un determinado patrón que permita cierta generalización; f) comparar estas generalizaciones con el marco teórico de referencia (Miles y Huberman en Conde, 2009).

que se centran en los procesos de codificación y categorización del texto, lo que supone el aislamiento de los contenidos principalmente referenciales y la pérdida de la expresividad y narratividad del mismo.

Para ello, recurre a determinadas tradiciones fenomenológicas y hermenéuticas que tratan de acercarse a los textos en su *totalidad* (Ricoeur en Conde, 2009)²⁰² evitando robar el sentido que las palabras adquieren en una determinada trama y en un determinado, también, espacio semántico.

Como resultado, el ASSD sugiere que la categorización de los contenidos del texto se desarrolle desde la pertinencia de ésta para la comprensión y análisis de la totalidad del texto. De ahí que el análisis de la dinámica del texto (encadenamientos, conflictos, tensiones, fractura, etc.), se convierta en la mirada que guíe la lectura de los materiales producidos por el grupo de discusión, técnica principal escogida por Conde para ilustrar su propuesta analítica, y desde las que se produzcan las “conjeturas preanalíticas”. Estas hipótesis interpretativas, deben estar guiadas por los materiales empíricos de la investigación, los objetivos de la misma y la “imaginación sociológica” del equipo de investigación, lo que las conecta con el ya citado método abductivo de interpretación, y deben ser validadas a través de su uso para aprehender la totalidad del corpus de textos²⁰³.

Los principales procedimientos para el análisis e interpretación sociológica del sistema de discursos son resumidos por Conde en análisis de posiciones

202 Para fundamentar esta aproximación analítica a la totalidad de los textos, Conde (2009) recupera la siguiente afirmación de Paul Ricoeur: “la primera adquisición de la hermenéutica moderna ha sido plantear como regla de proceder (el *it*) del todo a las partes y a los detalles” (p. 110). Además, utiliza a Gadamer para añadir:

los signos de la escritura tienen tan poco sentido como las palabras aisladas. El sentido surge únicamente cuando en el momento en el que se revela, es decir, cuando uno lee la totalidad de lo escrito comprendiéndolo. Es entonces cuando encontrará la entonación adecuada, si es que quiere seguir leyendo con sentido (p. 110).

203 Conde llama *conjeturas preanalíticas* a las primeras hipótesis o intuiciones que tratan de aprehender el sentido del texto en su totalidad. Éstas, tal y como se cita en el cuerpo del texto, necesitan ser validadas mediante un proceso que se aproxima más a una lógica de probabilidad que a una lógica de verificación empírica (Ricoeur en Conde, 2009).

discursivas, configuraciones narrativas y espacios semánticos. En el análisis de posiciones discursivas se trata de reconstruir el lugar social desde el que los entrevistados emiten y construyen sus discursos. Tal y como explica Conde, el análisis de posiciones discursivas es un proceso similar a la búsqueda del “autor” de Foucault (1999), el cual aparece como “principio de agrupación del discurso, como unidad y como origen de sus significaciones, como foco de coherencia” (Foucault en Conde, 2009, p. 145). En cambio, en el análisis de configuraciones narrativas se descubren las dimensiones de los textos que funcionan como hilos que tejen la trama del relato. Éste es, por tanto, el procedimiento que trabaja en el nivel latente de la significación y en el que el trabajo de contextualización e interpretación es mayor. Es algo así como la “razón común” de los textos y consiste en producir una primera hipótesis sobre aquellos ejes o vectores multidimensionales de los textos, los cuales deben cumplir las siguientes dos condiciones:

- Que tengan capacidad de ordenar la totalidad de los mismos, desde el propio puntos de vista de análisis interno de los textos, de su grado de coherencia, de consistencia interna a la luz de la dimensión elegida.
- Que tengan capacidad de conectar con el sentido general del texto con el contexto concreto de producción del mismo y con los objetivos de la investigación (Conde, 2009, p. 167).

Asimismo, los espacios semánticos son “el conjunto de términos sistematizados por relaciones de similitud, contraste, jerarquización y proximidad capaces de otorgar sentidos diferenciados a los hechos y cuyo uso presupone una competencia social específica” (Alonso en Conde, 2009, p. 205). El análisis de estos espacios requiere adentrarse en la función referencial del habla y en “cómo la misma se expresa en un conjunto concreto de material verbal significativa y con qué campo de significaciones (más o menos) compartido se vincula” (Conde, 2009, p. 206), es un análisis más despegado del contexto y más interno, más explicativo y menos interpretativo.

En esta segunda parte de investigación, la estrategia metodológica diseñada tiene como protagonista al ASSD, el cual se va a centrar en la puesta en práctica de los procedimientos señalados con una profundidad y transparencia hasta ahora no desplegados. Asimismo, se llevarán a cabo tres operaciones que Conde ofrece a modo de sugerencias que, según su punto de vista, se vuelven útiles para el estudio de las configuraciones narrativas y los espacios semánticos: detectar el espacio creado por las asociaciones (sinonimias) y los desplazamientos (temáticos, de contenido, de sentido, etc.), así como explotar la fecundidad analítica de las condensaciones del lenguaje (como la metáfora o la metonimia).

5.2.1. Conjeturas preanalíticas

Como decíamos, la propuesta de Fernando Conde encuentra en la elaboración de *conjeturas preanalíticas* el recurso más fructífero para la búsqueda de aquellas intuiciones que mejor expliquen el texto en su totalidad. Conde argumenta que la conjeturas buscan más la condensación que las síntesis y que éstas nos facilitan el construir un hilo conductor con el

que comenzar a tejer una interpretación y una análisis inicial de lo que está en juego en el texto, en la conjunción de las diferentes perspectivas discursivas en presencia, de las posibles posiciones diferenciales que subyacen en el texto o textos que estamos trabajando, siempre en relación con los objetivos de la investigación. Hipótesis que, a su vez, se van a ir modificando, matizando, enriqueciendo y transformándose en el proceso de contraste de dichas conjeturas con el material empírico de la investigación y en el paralelo proceso de reflexión por parte del equipo de investigador en función de sus utilidad de cara a los objetivos de la investigación (Conde, 2009, p. 124).

En nuestro caso, después de escuchar los audios de las entrevistas, recuperar las notas de las mismas y hacer una doble lectura *flotante* del conjunto de textos a analizar intuimos que lo que las empresas hacían cuando hablaban de RSC era

construir una nueva narrativa empresarial, que estructuraba un relato sobre la empresa, con la que los narradores pretendían seducir y educar a su público. De esta manera, nuestras empresas cuando hablaban sobre RSE reconstruían el pasado y reconfiguraban el presente en aras de ofrecer un determinado sentido de la identidad y función de la empresa en la sociedad. Para ello, nos pareció intuir que las personas entrevistadas elaboraban un argumentario que asumía y revelaba, de manera serena, la contradicción, la complejidad, el conflicto, como contraparte irreversible de la acción económica, haciendo uso de manera constante de metáforas y símiles. Recursos, estos últimos, que no han sido pues entendidos como *ornamentales* sino como *informativos*, como recursos que nos dicen cosas nuevas sobre la realidad (Ricoeur, 2006).

No obstante, cuando comenzamos con el análisis centrado ya en el *corpus* de textos nos dimos cuenta de que la capacidad de dicha conjetura para explicar el conjunto de opiniones, juicios y posiciones mantenidos por los entrevistadas era limitada, aunque no inoperante. La narrativa empresarial se intuía en el texto, pero no existía aún, al menos en el material analizado, una coherencia articulada, de forma congruente y clara, entre los incidentes que componían la trama discursiva de la RSC, que pudiese ser calificada como de “nueva narrativa”.

Consecuentemente, volvimos a trabajar sobre ella para darle un carácter más amplio y más fiel a los *textos*. De este modo, nuestra interpretación analítica estuvo orientada no por una, sino por dos conjeturas relacionadas entre sí. Éstas fueron formuladas de la forma que sigue:

- Las empresas al hablar de RSC parecen imponer su sentido sobre la misma mediante distintas maniobras, dentro de éstas se encuentra una aparente reconstrucción identitaria, caracterizada por su franqueza y su relación con la innovación.

- Las empresas al hablar sobre RSC parecen librar la batalla de *no librar batalla alguna*. Su tono parece aplastar el conflicto.

Dichas conjeturas, aunque se fueron matizando, nos permitieron profundizar en el análisis con un principio de apertura mayor y más honesto con lo que el material nos posibilita interpretar (Kvale, 2011; Flick, 2012).

De hecho, esta nueva formulación sí que cumple con los dos requisitos básicos que, según Conde (2009), la validación de las mismas exige. Por un lado, integra y explica el conjunto de opiniones, juicios y posiciones mantenidos por los entrevistado al indagar sobre la RSC. Por otro, no sólo es la más probable y sencilla, sino que también es la más útil para los objetivos de la investigación.

5.3. El *corpus* de textos a analizar: base empírica del ASSD

Los textos principales que configuran la base empírica del ASSD han sido elegidos entre las entrevistas realizadas (finales de 2008 a 2010) a los DIRSE de empresas transnacionales españolas en el marco de las investigaciones *La Responsabilidad Social Empresarial en las empresas transnacionales españolas con sede central en la Comunidad de Madrid* y *La Responsabilidad Social de las Empresas en España: conceptos, actores e instrumentos*²⁰⁴. Para la selección de los DIRSE se ha llevado a cabo un muestreo cualitativo desarrollado en dos fases, en donde la segunda corregía a la primera. En la primera desplegamos un muestreo puramente *intencional* concentrado en la búsqueda de *perfiles homogéneos* y en la segunda, en una lógica más próxima al *muestro teórico*, diversificamos los perfiles mediante la introducción de nuevos casos más *típicos* que *homogéneos* (Patton, 1990; Glaser y Strauss, 1967; Coller, 2005; Valles, 2014; Flick, 2015b).

204 En el epígrafe 1.2. se detallaron los criterios utilizados para la configuración de la muestra y la selección de las unidades de análisis de la primera investigación. Para el caso de la segunda, se pueden consultar en el Anexo II.

El muestreo intencional es aquel que se diseña con anticipación a la entrada de los investigadores al campo y mediante el cual se accede a un conjunto de informantes lo suficientemente amplio como para acoger todas las dimensiones del fenómeno a estudiar. Asimismo, este tipo de muestreo es considerado por muchos la antesala del muestreo teórico, el cual comienza con el análisis del material producido en el campo, en función de los códigos y categorías emergentes (Bonilla-Castro y Rodríguez, 2005). Sea como fuere, el diseño cualitativo se caracteriza por su carácter estratégico, es decir, por su habilidad para combinar la dirección por objetivos y la flexibilidad que requiere la indagación, lo que permite que el proceso de investigación acoja las modificaciones que la propia vida del estudio reclama (Dávila, 1994; Valles, 1997; Mendizábal, 2009). Por lo tanto, este tipo de procedimientos es común en la investigación cualitativa, lo que no deja de exigir una explicación metodológica tal y como el texto ofrece.

Respecto a la primigenia búsqueda de *perfiles homogéneos*, ésta nos hizo concentrarnos en empresas que además de formar parte de la élite empresarial española fuesen de las más sobresalientes en materia de RSC. Lo que nos interesaba con este tipo de muestreo intencional era profundizar en el subgrupo de empresas españolas que habían hecho de la RSC una estrategia económica y política, creando, entre otras cosas, redes privadas de cooperación interempresarial relacionadas con la RSC y la sostenibilidad. De ese modo podíamos seguir profundizando en el tipo de empresas que habían sido objeto y sujeto de la RSC tanto en el mundo académico anglosajón como en el ámbito político supranacional. Por tanto, los perfiles eran homogéneos en la medida en que formaban parte de la cúpula de la élite empresarial española, ya que a mayores ingresos mayor probabilidad de formar parte del circuito empresarial de la RSC²⁰⁵.

205 En la actualidad, la mayor parte de las empresas que componen el listado Fortune 500 describen en su página web sus logros en materia de RSC y casi la mitad de las incluidas en el Fortune 250 elaboran informes sobre aspectos sociales y medioambientales de sus actividades (Nieto y Fernández, 2004). Según KPMG (2008), España ocupa el cuarto lugar, en lo que a publicación de informes de RSE se refiere, de entre 100 de las mayores empresas de 22 países seleccionados

Con estos criterios, seleccionamos un primer grupo de cinco empresas transnacionales que conformaban la élite empresarial española pionera y puntera en el tema de la responsabilidad social corporativa. Esto nos permitía una estrategia de selección cercana al estudio de casos múltiples, lo que era una ventaja en tanto que reducíamos el material a analizar y ganábamos riqueza analítica (Coller, 2005). No obstante, a medida que trabajábamos en el análisis del discurso de las narraciones de los DIRSE nos dimos cuenta de dos cuestiones problemáticas.

Por un lado, existía el problema del respeto al anonimato asegurado en las investigaciones que sirvieron de marco de las entrevistas y encuentros con los y las profesionales²⁰⁶. Al ser un grupo tan específico -y tan *top ten*- la identificación de las organizaciones empresariales era muy evidente ya que éstas no se diluyen entre las dos mil empresas transnacionales que parecen existir en España (Durán, 2004; Zabalo, 2007; Buisán y Espinosa, 2007; Mendoza y Vives, 2008 y 2009; Casilda, 2011).

Estamos hablando, por supuesto, de empresas que forman parte de los *rankings* más exclusivos²⁰⁷. Por ejemplo, para años recientes, tanto del *ranking* Fortune Global-500, que publica las 500 empresas más importantes de todo el mundo según ingresos, como el Global 500 del Financial Times, que clasifica las 500 mayores empresas según valoración bursátil, incluyen a ETN españolas.

(Australia, Noruega, Brasil, Portugal, Canadá, Rumanía, República Checa, Sudáfrica, Dinamarca, Corea del Sur, Finlandia, España, Francia, Suecia, Hungría, Suiza, Italia, Países Bajos, Japón Reino Unido, México y Estados Unidos), a pesar de que esta práctica fue algo excepcional entre las empresas españolas hasta el año 2003 (Perdiguero, 2008). En el año 2003, más del 30% de las mayores empresas españolas publicaron informes sociales, cuando un año antes esta práctica era cuantitativamente irrelevante entre las grandes corporaciones españolas (García Perdiguero, 2008).

206 Nos parece imprescindible garantizar los términos en los que el *consentimiento informado* de los entrevistados se produjo (Flick, 2012 y 2015). Uno de ellos fue la anonimización del cargo entrevistado y de la empresa estudiada, así como un uso exclusivamente académico de la información obtenida.

207 Éstas conforman la cúpula de la élite empresarial española. Por ejemplo sólo 15 ETN dan “empleo a más de 1,7 millones de trabajadores y representan una facturación equivalente al 35% del PIB español” (Consejo Empresarial para la Competitividad, 2015).

En 2009, el Fortune Global-500, contaba con 12 ETN españolas (Banco Santander, Telefónica, Repsol YPF, BBVA, Iberdrola, ACS, Cepsa, Mapfre, Acciona, Ferrovial, FCC y Gas Natural), las cuales se redujeron a 8 en 2014 (abandonando el grupo Cepsa, Acciona, Ferrovial y FCC). Respecto al Global 500 del Financial Times, en 2014, incluía a Banco Santander, Inditex, Telefónica, BBVA, Iberdrola, Repsol, Caixa Bank, Gas Natural Fenosa y Bankia (Casilda, 2011).

De tal modo, escogimos en un primer momento nuestras empresas de entre este reducido grupo, pertenecientes en su mayoría al IBEX 35 (para datos de 2009)²⁰⁸, que no sólo ostentaban un relevante poder económico y una importante organización política²⁰⁹, sino que también de manera automática incluía a las empresas cotizadas en el exclusivo índice de inversión socialmente responsable FTSE4GOOD IBEX²¹⁰. Todas estas características reducían tanto el grupo de ETN españolas que se tornaba casi imposible mantener el anonimato de las empresas.

208 El IBEX 35 es el índice compuesto por los 35 valores más líquidos cotizados en el Sistema de Interconexión Bursátil de las Bolsas Españolas (Bilbao, Barcelona, Madrid y Valencia), el cual integra a más de 140 empresas. Fue lanzado al mercado el 14 de enero de 1992 como respuesta a la necesidad de “crear un índice representativo del Mercado Continuo electrónico gestionado por la Sociedad de Bolsas, compañía participada por las cuatro plazas españolas” (BOLSA, 2007, p. 15). Tal y como informa la página web en la Bolsa de Madrid, es técnicamente “un índice de precios, ponderado por capitalización y ajustado por el capital flotante de cada compañía integrante del índice” (párr. 1).

209 La organización política de estas empresas está directamente relacionada con su papel de principales emisoras de inversión extranjera directa y con el hecho de haber sido las principales promotoras en la creación de asociaciones empresariales españolas en materia de RSE -como el Foro de Reputación Corporativa, el Club de Excelencia en Sostenibilidad, el Foro Empresa y Desarrollo Sostenible, la Fundación Empresa y Sociedad y la Fundación Entorno- (Barañano, 2009 y 2010; Maira, 2010 y 2012; Maira y Gil, 2011; Ancos y Sánchez-Urán, 2013).

210 Es un índice de inversión socialmente responsable (ISR) creado en 2008 por FTSE Group y Bolsas y Mercados Españoles (BME). De hecho, es el primer índice que analiza específicamente las empresas del mercado español y se compone, por tanto, de valores pertenecientes al índice IBEX 35 y al índice FTSE Spain All Cap, que cumplen con los criterios de buena práctica en responsabilidad social corporativa (Albareda, Balaguer y Arenas, 2008; Molina y Moya, 2010). La política de *responsabilidad* de este índice incluye negar la participación a “compañías tabaqueras, empresas que suministran servicios o piezas estratégicas o que fabrican sistemas de armamento nuclear, fabricantes de sistemas de armamento completos y propietarios u operadores de centrales de energía nuclear” (BME, s.f.).

Por otro lado, descubrimos que a pesar de que, efectivamente, las empresas con mayores ingresos e internacionalización económica eran las que promovían y desarrollaban más activamente la RSC, nos interesaba introducir empresas que formando parte de este selecto grupo tuviesen un grado menor de adhesión al relato común, ya que el análisis se volvía fecundo en la diversidad de adscripciones. Por un lado, nos permitía conocer las distancias y cercanía relativas de la cúpula empresarial en torno a la RSC y, por otro, hacer más visible el proceso de afiliación o no a un discurso colectivo altamente cristalizado entre la cúpula empresarial. Además, esto nos posibilitaba el dejar de salir del texto continuamente y hacer explícito un criterio muestral que, en la práctica, estábamos usando de manera velada.

Por todo esto adoptamos nuevos criterios muestrales con el propósito de solucionar, en la medida de lo posible, estos problemas, y otorgarle a la investigación la honestidad que merece. De modo que nuestro *muestreo intencional* terminó nutriéndose de la emergencia interpretativa que permite el *muestreo teórico* y abordamos los siguientes cambios.

En primer lugar, ampliamos el grado de variación de los perfiles *homogéneos*, buscando perfiles más *típicos* que nos permitieran estudiar a aquel grupo de empresas que comparten lo que consideramos las características o dimensiones que configuran los distintos arquetipos empresariales que conforman la élite empresarial que forma parte de la RSC en España (Coller, 2005; Conde, 2009; Flick, 2015). Para ello, introdujimos el criterio de diversidad sectorial. Por un lado, es un lugar común en el argumentario de las asociaciones empresariales y las ETN apelar a la diferencia entre sectores para defender la flexibilidad y ductibilidad de la RSC, como si la especificidad sectorial fuese determinante para la RSC. Por otro, y a pesar de que cada vez tenemos más dudas sobre esta determinación discursiva, la forma en la que las prácticas socialmente responsables adquieren vida suele estar muy relacionada con las características del negocio principal de las ETN que las llevan a cabo (Barañano, 2009, 2010 y 2013; Maira y Gil, 2011;

Maira, 2012). En suma, este criterio nos permitió conjugar la *variación* y la *tipicidad* que, en función de los objetivos de investigación, este momento metodológico ha requerido.

Específicamente, la diversidad sectorial la hemos asegurado combinando los sectores más importantes del mundo de los negocios multinacionales (construcción, financiero, telecomunicaciones, energía y servicios -Guillén y García, 2007), con aquellos que componen los seis sectores básicos de la clasificación sectorial bursátil del IBEX 35, según la modificación de 1 de enero de 2005 (petróleo y energía; materiales básicos, industria y construcción; bienes de consumo; servicios de consumo; servicios financieros e inmobiliarias; tecnología y telecomunicaciones).

En segundo y último lugar, dimos absoluta prioridad a aquellos textos que habían sido coproducidos entre la persona entrevistada y la que escribe²¹¹. No podemos olvidar que la entrevista cualitativa “comprende un desarrollo de interacción, creador y captador de significados, en el que influyen decisivamente las características personales (biológicas, culturales, sociales, conductuales) del entrevistador lo mismo que las del entrevistado” (Ruiz Olabuénaga, 2012, p. 165), por lo que este criterio muestral se tomó desde la conciencia de que dicha decisión aumenta la calidad de la investigación por distintos motivos (Kvale, 2011)²¹².

211 Únicamente hay un texto que no fue producido personalmente y que se introdujo para garantizar una mayor variación. No obstante, se dispone del audio y las notas de la entrevistada en cuestión.

212 Las entrevistas realizadas personalmente son las respuestas de las personas entrevistadas no sólo a una investigadora, sino, y sobre todo, a una “becaria” (joven, canaria y en promoción). Las credenciales universitarias y el aval del Ministerio de Educación y Ciencia nos otorgaban cierto reconocimiento, pero más como una apuesta de futuro que como una garantía de presente. No obstante, esta conjunción de “marcas sociales” hacía que en muchos casos los informantes construyesen sus argumentaciones de una manera mucho menos sofisticada y con un estilo más directo que las que conseguían otros compañeros de investigación, interlocutores visiblemente más competentes. En el desarrollo de la investigación, aprendimos a rentabilizar, sociológicamente hablando, esta posición subalterna y a intentar representar una identidad libre de amenazas sociales y políticas para personas que conocían a la perfección las críticas sobre la RSC de las transnacionales.

En definitiva, seleccionamos doce empresas transnacionales (Tabla 8) para estudiar principalmente mediante sus entrevistas, aunque no sólo, el carácter pragmático de sus narraciones. Todas ellas, como hemos dicho, forman parte de la élite empresarial española, pero no todas pertenecen a la cúpula económica y *política* de la RSC en España.

Tabla 8. Casos seleccionados de entre la élite empresarial transnacional, ordenados por sectores				
Construcción e industria	Petróleo y Energía	Servicios Financieros e Inmobiliarios	Bienes de consumo	Tecnología y Telecomunicaciones
CONEIN1	PEGAS1	SEFIN1	BIECON1	TECITEL1
CONEIN2	PEGAS2	SEFIN2	BIECON2	TECITEL2
		SEFIN3	BIECON3	
Textos: 12 Entrevistas semiestructuradas realizadas entre 2008 y 2010 12 Informes de RSC de 2013 [extractos seleccionados] [aproximación informacional] Material escrito y/o publicado (artículos, entradas- <i>blogs</i> , entrevistas, etc.) por la élite empresarial española				

5.3.1. Características de los textos co-producidos: las entrevistas semiestructuradas

Como se ha dicho, en este momento analítico de la investigación se utilizará como base empírica, principalmente, los textos co-producidos en la situación de entrevista así como el material público elaborado por los profesionales y DIRSE de la élite empresarial española.

Tal y como señala Alonso (1994), la técnica de la entrevista es útil a la hora de conocer “cómo los sujetos diversos actúan y reconstruyen el sistema de representaciones sociales en sus prácticas individuales” (p. 226). Los sujetos

expresan su *yo social* mediante narraciones que se sitúan en el espacio de los estereotipos, es decir, en el lugar de las “formas construidas de marcaje y reconocimiento social que encuadran la conciencia del hablante” (Labov en Alonso, 1994, p. 227). Consecuentemente, el material producido de este modo reúne todas las características necesarias para conocer cómo ese ideario que configura la noción empresarial RSC toma cuerpo en la élite empresarial española.

En el caso que nos ocupa, se hizo uso de las entrevistas semiestructuradas, donde a pesar de haber un guión orientativo, contábamos con libertad para formular las preguntas al calor de la conversación y en función de los objetivos temáticos que la configuraban (Corbetta, 2003; Callejo, del Val, Gutiérrez y Viedma, 2010).

La estructura de la entrevista estuvo organizada en torno a los grandes temas o dimensiones que ocuparon el interés de las investigaciones que las produjeron: conceptos, actores e instrumentos. Para ello, se diseñó un guión de entrevista semiestructurada que incluía aquellos asuntos sobre los que deseábamos que éstas girasen y que permitían alcanzar los objetivos planteados. Esta especie de *agenda de entrevista* (Moyser en Valles, 1997) incluía los aspectos que se detallan en la Tabla 9.

Tabla 9. Guión de entrevista semiestructurada

I. Cargo e información sobre el departamento de pertenencia: Esta primera sección servía de *tema lanzadera* y ubicaba a la persona entrevistada y a la propia RSE en el organigrama de la empresa.

- Cargo/Departamento
- Organigrama

II. Concepto RSE: Con este bloque de preguntas accedíamos a la formulación concreta y específica de la cuestión de la RSE en la empresa, así como a las posiciones mantenidas sobre los conflictos que habían cristalizado tanto en el proceso de promoción pública como en la relación con determinados grupos de interés.

- Nuevo/Novedoso
- Causas elegidas para explicar el fenómeno de la RSE
- Definición propia y opinión sobre definición oficial
- Impacto de la RSE: iniciativas y organización
- Posición en los debates y/o dilemas (Europa y España – agenda pública)
- Iniciativas de verificación
- RSE y crisis financiera internacional

III. Actores reconocidos y tipo de relación: En esta sección indagábamos sobre cómo se daba la relación con los grupos de interés y qué tipo de relaciones construían con ellos a través de la RSE.

- Grupos de interés (g.i.) con los que se relaciona
- Tipo de relación
- Exigencias por parte de los grupos de interés
- Actores más proactivos
- Opinión sobre demandas de sindicatos y ONG

IV. Instrumentos puestos en marcha y características: En este bloque nos adentrábamos en la materialización del ideario de la RSE en los instrumentos creados por las empresas para el seguimiento y control de su responsabilidad social.

- Cuáles
- Órganos que los aprueban y los controlan
- Código de conducta o similar
 - *Participación g.i.
 - *Alcance o escala (territorial / cadena de producción y distribución / empleados)
 - *Normas de referencia
 - *El código en países con legislaciones precarias
 - *Verificación cumplimiento

V. Temas o ideas a añadir por parte del entrevistado/a

Como puede verse, el guión de entrevista incorporaba el indagar sobre los conflictos existentes en torno a la RSC, los cuales situaban la entrevista en el espacio del debate, por este motivo fue tan importante mantener una posición como entrevistadora *distanciada* que, por un lado, diese cuenta de cierta competencia sobre el tema y, por otro, mostrara una preocupación únicamente académica sobre dichos debates. De esta manera, se intentaron calibrar las distancias sociales para merecer respuestas abiertas de los sujetos entrevistados, tal y como reflexiona de un modo muy sencillo Sennett (2003) en el siguiente extracto:

La realización de entrevistas en profundidad es una habilidad peculiar y a menudo frustrante. A diferencia del encuestador, que hace preguntas, el entrevistador en profundidad desea explorar las respuestas que la gente da. Para explorar, el entrevistador no puede ser impersonal como una roca; por el contrario, debe dar algo de sí mismo a fin de merecer una respuesta abierta. Sin embargo, la conversación se decanta en un solo sentido; no se trata de hablar como hablan los amigos. Con harta frecuencia el entrevistador descubre que ha ofendido a los sujetos, que ha traspasado una línea que sólo los amigos o las relaciones íntimas pueden cruzar. La habilidad consiste en calibrar las distancias sociales de tal modo que el sujeto no se sienta como un insecto bajo el microscopio” (p. 50).

Antes de finalizar este epígrafe, deseamos aclarar que los extractos que provienen de las entrevistas han sido anonimizados. Estos incluirán no sólo la transcripción literal de lo dicho sino alguno de los símbolos que configuran las recomendaciones de Jefferson (Rapley, 2014).

En ningún momento esto significa que hayamos llevado a cabo una transcripción del material con el nivel de detalle que normalmente se le atribuye a las que siguen el estilo de notación de Gale Jefferson. De hecho, hemos seguido las muy útiles,

pero también menos precisas, recomendaciones que hace Poland (en Rapley, 2014, p. 86) sobre el tipo de acontecimiento dialógico que se debe transcribir. Dicho autor aconseja incluir las pausas, las risas, las interrupciones de la persona que habla, el solapamiento entre interlocutores, el habla confusa, el énfasis en lo que se dice, los sonidos prolongados así como las paráfrasis de lo que otros han dicho. Éstas han sido las indicaciones seguidas.

CAPÍTULO VI

Resultados: lo que las empresas hacen cuando hablan de RSC

Para construir el *campo de la discursividad* de la RSC, la élite empresarial española despliega distintas tácticas y maniobras con el fin de mantener sus significaciones dentro de las coordenadas, las fronteras y el orden discursivo que le imponen un sentido *economicista*.

Los discursos de las empresas se construyen sobre una configuración narrativa que dirige el sentido de la RSC hacia el rédito y el *core business*. Mantener este sentido requiere del uso de continuos recursos y tácticas discursivas por parte de los DIRSE para contener las significaciones de la responsabilidad en el marco del lucro mercantil. Concretamente, hacemos referencia a las metáforas usadas para representar de manera concisa y persuasiva la idea que se quiere explicar y a las siguientes tácticas discursivas: la definición por negación, la modificación a la hora de nominar la RSC y la ausencia de un lenguaje moral. Como veremos, el argumento manifiesto que justifica el uso cada una de estas metáforas y tácticas es la necesidad de diferenciar la RSC de la acción social. No obstante, cuando realizamos un análisis más centrado en las condensaciones discursivas, nos damos cuenta de que estas estrategias permiten al empresariado no sólo excluir las significaciones más próximas a la filantropía, sino también aquellas que se acercan a una racionalidad más social que económica.

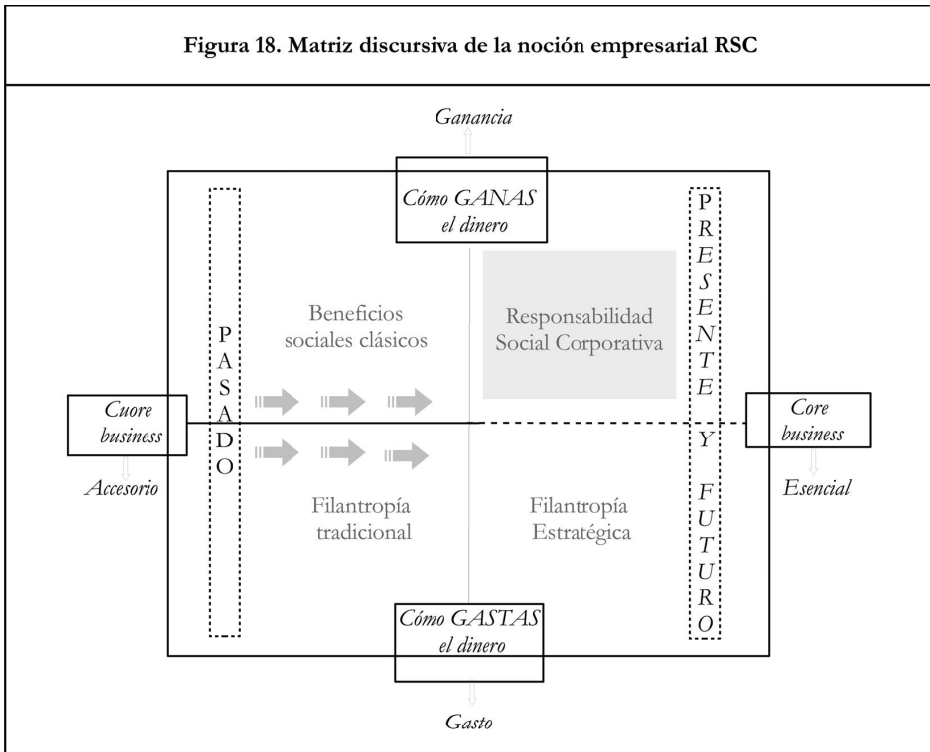
Asimismo, la común comprensión de la RSC como una cuestión de negocios se construye a base de expulsiones y mediante una determinada organización de lo que se dice. Como veremos, se termina convirtiendo lo que era un tema económico en un asunto al servicio de la administración y gestión de las empresas

(modelo de negocio), relacionada especialmente con el fomento de la innovación como competencia sistémica. Sin más, pasamos a detallar el análisis.

6.1. Coordenadas, maniobras y efectos del discurso empresarial

6.1.1. Fronteras *dichas* de la RSC

Todo lo que cuentan los y las DIRSE sobre la RSC se mueve dentro de unas coordenadas narrativas concretas, las cuales configuran la matriz discursiva de la noción empresarial RSC. Ésta, representada en la Figura 18, está construida sobre dos vectores o dimensiones que los profesionales imponen de un modo explícito en sus narraciones mediante dos prácticas discursivas generalizadas: una es la definición de la RSC como aquello que no es acción social, y la otra, su incardinación en el campo semántico de la ganancia.



Como puede verse en la figura, el vector horizontal está representado por el *continuum* que hemos denominado *cuore business/core business*, donde el primero representa al pasado y el segundo al presente. Por lo tanto, es una dimensión no sólo topológica sino también cronológica, sobre la que se inscribe la práctica discursiva de definir la RSC de un modo negativo (como aquello que no es acción social). Esta práctica, como decimos, está presente tanto en nuestro principal corpus de textos para el análisis como en el propio material creado y/o compartido por los responsables de RSC.

Entre las entrevistas realizadas a los DIRSE nos encontramos con un número importante de imágenes elaboradas para ilustrar lo que es la RSC basándose en esta diferencia. Concretamente, nuestros entrevistados dicen cosas como que la acción social es únicamente la “guinda del pastel” (donde el pastel es la RSC) o el “primer escalón” de una escalera que te lleva a la integración de tus compromisos en la estrategia del negocio (es decir, que te lleva al circuito de la RSC) o, también, que la filantropía es la responsabilidad empresarial “no inteligente” frente a la RSC que sí lo es, o que la responsabilidad social es como la información genética que está en el ADN de la empresa.

Sea como fuere, en cada una de las metáforas utilizadas por los y las representantes de las empresas, y como en todas ellas, hay una identificación de un objeto, en este caso la RSE, con otro, en virtud de lo que estos representantes empresariales consideran una relación de semejanza: una tarta, una escalera, un coeficiente intelectual o la información genética de un organismo vivo. Pero no sólo eso, sino que además, hay entre todas ellas una configuración narrativa, latente y compartida, que permite evidenciar las connotaciones expresivas de la idea representada y que podemos explicar a través del par conceptual *ACCESORIO/ESENCIAL* mostrado en la Figura 18.

Lo esencial hace referencia al negocio principal de la empresa, o a lo que en el lenguaje del *management* se conoce como *core business*²¹³, y lo accesorio, a todo aquello que no tiene que ver con lo que el negocio principal implica y, por lo tanto, tiene un carácter secundario o dependiente de éste. En consecuencia, y tomando prestado un juego de palabras²¹⁴, hemos denominado al extremo de la acción social que representa lo accesorio, *cuore business*. Y, en cambio, hemos llamado *core business* al extremo del *continuum* donde la élite empresarial española sitúa la RSC.

Esta idea de la acción social como algo accesorio es tan antigua como la propia ciencia económica. De hecho, Adam Smith en su obra *La Teoría de los sentimientos morales* (1759) ya lo expresaba de un modo similar cuando afirmaba:

La sociedad puede mantenerse sin beneficencia, aunque no es la situación más confortable; pero si prevalece la injusticia, su destrucción será completa [...]. La beneficencia [...] es el adorno que embellece el edificio [...]. La justicia, en cambio, es el pilar fundamental en el que se apoya todo el edificio. Si desaparece, entonces el inmenso tejido de la sociedad humana [...] en un momento será pulverizada en átomos (Smith en Aguilera, 2013, p. 17).

No obstante, y como hemos visto, en las narraciones de los profesionales empresariales de la RSC, al igual que en el relato de la ciencia económica liberal, la justicia ha sido sustituida por la bondad moral que la generación de beneficios permite. De este modo, y como resultado de la alianza decimonónica de la economía clásica y el utilitarismo, la beneficencia sigue siendo el “adorno del

213 La expresión *core business* se emplea para designar la actividad que constituye el centro de las acciones de una empresa y, según la Fundación del Español Urgente (asesorada por la Real Academia Española) puede reemplazarse por las siguientes expresiones que le otorgan el mismo sentido que al anglicismo en uso: actividad esencial, actividad principal o negocio principal.

214 Hacemos alusión al útil par conceptual (*cuore/core*) elaborado por la directora de sostenibilidad de Ikea Iberica SA, Mercedes Gutiérrez, en un artículo publicado en diarioresponsable.com (2015).

edificio” pero ahora la moral del lucro se convierte en el pilar fundamental del edificio social. Interpretación que, como veremos, permitirá a la élite empresarial española rechazar cualquier tipo de argumento que implique sacrificar el interés personal y privado de las empresas en beneficio de lo que Smith llamaba la “vasta comunidad de la naturaleza” a la que el hombre pertenece²¹⁵.

De hecho, ya en las entrevistas realizadas en el año 2006 bajo el proyecto ESTER, subvencionado por la Comisión Europea, nos encontrábamos con referencias explícitas al papel accesorio que la acción social jugaba en el nuevo modelo de empresa socialmente responsable, el cual se encargaba de modificar comportamientos que influían directamente en el *core business* y de darle sentido a la propia acción social.

En esta nueva forma de entender la contribución de la empresa a la sociedad no quedaba espacio para las acciones caritativas que no estuviesen vinculadas a las actividades de negocio. Incluso, y a diferencia de lo que pasa en la actualidad, sin la presencia de un plan de RSC la filantropía era valorada como un mero ejercicio cosmético que era necesario dejar atrás²¹⁶. Baste como muestra el siguiente

215 Tal y como ironiza el profesor Aguilera (2013), es evidente que Smith no se está “refiriendo a los tribunales de justicia sino a la existencia de una economía que incorpore prácticas justas y que esté orientada al bien común”. Una economía que, además, debía ser dirigida por personas capaces de sacrificar parte de sus intereses en beneficio de la comunidad, ya que Smith no sólo concebía al ser humano como un sujeto económico egoísta sino también como uno altruista:

¿Qué es lo que impele a los generosos siempre y a los mezquinos muchas veces a sacrificar sus propios intereses a los intereses más importantes de otros? No es el apagado poder del humanitarismo, no es el tenue destello de la benevolencia que la naturaleza ha encendido en el corazón humano lo que es así capaz de contrarrestar los impulsos más poderosos del amor propio. Lo que se ejercita en tales ocasiones es un poder más fuerte, una motivación más enérgica. Es la razón, el principio, la conciencia, el habitante del pecho, el hombre interior, el ilustre juez y árbitro de nuestra conducta (Smith, en Aguilera, 2013, o. 17).

216 El descrédito de la filantropía desaparece de un modo explícito en las entrevistas realizadas entre 2009 y 2010, aunque sigue siendo uno de los argumentos latentes que sostiene la definición y defensa de la RSC. Ejemplo de ello lo encontramos en el modo en que una periodista del diario *El País* titula y da comienzo a un artículo incluido en un extra sobre responsabilidad social corporativa en el año 2012 (Blázquez, 2012). Éste, titulado *Vuelta a los orígenes responsables*, dice así:

La crisis ha devuelto la responsabilidad social corporativa (RSC) a su esencia, desnudando excesos filantrópicos más ligados al marketing. “No es malo realizar mecenazgo, patrocinio o proyectos de acción social ajenos a la actividad empresarial,

extracto:

La RC no es acción social>Nosotros creemos que la acción social es como una guinda, digamos, en un pastel, o sea, está fenomenal, está muy bien, pero el pastel sin guinda puede existir< (.). Es decir, una compañía que gane su dinero de forma responsable puede existir sin acción social, pero la acción social en una compañía donde no hay pastel, donde no gane el dinero de forma responsable, pue::s simplemente es intentar pegar una capa de pintura, intentar lavar la cara y no tiene mucho sentido ¿no? (1) de eso es cierto, que en determinados momentos nos acusaban en determinados países pues por ejemplo como X, allí estába[mos] restaurando la catedral, una inversión muy grande, [..], bien, pero “mientras me sigas facturando en minutos y no en segundos, tú no estas siendo responsable aquí, pues me puedes estar arreglando la catedral pero si yo hago una llamada de 35 segundos, los otros 35 segundos son los que van a arreglar la catedral, lo estoy pagando yo, no estás haciendo tú nada” y puede ser negativo ¿no? Y de ahí el mensaje de la guinda y el pastel que decimos a veces. Y por eso la parte social la hemos quitado para no llevar a conclusiones erróneas [...].

Por otro lado, y siguiendo con el tema de las dimensiones explícitas que configuran las coordenadas narrativas del discurso empresarial sobre la RSC, el segundo vector que termina de sostener dicha matriz es el representado por el eje *GANANCIA/GASTO*. Aquí el extremo superior (ingreso) está emparentado con la RSC y el inferior (gasto) con la acción social.

En la Figura 18 hemos utilizado las expresiones que los propios entrevistados han decidido utilizar para connotar la distinción entre la RSC y la acción, éstas son: *EL MODO DE GANAR DINERO/EL MODO DE GASTARLO*. A continuación, presentamos dos extractos de entrevista en los que este vector narrativo es claro y no está disperso a lo largo del texto:

pero eso no debe utilizarse para ocultar defectos de las empresas. Puedo dar mucho dinero a Cáritas y comportarme mal con mi comunidad”, asegura Pere Millares, vicepresidente del Club de Excelencia en Gestión.

Como puede leerse en el extracto, la RSC vuelve a ser definida como lo esencial y la acción social como lo accesorio, pero esta vez la cita de autoridad no condena la existencia de la filantropía sino que pueda ser utilizada para “lavar la imagen” de las empresas, al igual que ocurre entre los DIRSE y profesionales entrevistados. Un argumento que, por otra parte, ha sido utilizado, desde el siglo XIX, por el espectro socialista para evidenciar el cinismo y la opresión que las iniciativas filantrópicas del gran empresariado suponían (Álvarez-Uría y Varela, 2004; Slavoj Žižek, 2009a y 2010).

Te diría que, en cualquier caso, para el grupo [la RSE] no es nada nuevo (.), pero sí que es nuevo que es algo que simplemente se está impulsando o integrando cada vez más en lo que es la estrategia de negocio, ¿no? (.) [...]Um::, yo creo que, hoy por hoy, el reto está en cómo una compañía integra esta idea de dar compromisos y:: responder de la manera posible a todos los grupos de interés, de forma íntegra y transparente (.), y de cómo integra todos estos elementos dentro de sus procesos diarios de gestión, yo creo que ese es el gran reto. Y cómo pasamos lo que sería de una responsabilidad más social, más basada en la acción social, en lo que es una responsabilidad de las operaciones de tu negocio directamente, ¿no? Yo creo que ese es el gran reto (.) en el que estamos grandes compañías, yo creo que de las multinacionales españolas, pues estamos todas trabajando en esta línea (0,5) y que supone un gran salto, ¿no? Y que supone no tanto (0,5) en qué te gastas el dinero que ganas, sino en cómo lo ganas, ¿no? Ese es el gran (.) desafío que tenemos las compañías ahora. **[SEFIN1]**.

Con los objetivos del milenio de Naciones Unidas, con el Global Compact, y demás (.), se ve claramente, ↑ qué agentes son motores y pueden ser motores del cambio, eh:: >el motor del cambio son las empresas, los ciudadanos también, pero sobre todo las empresas< Las empresas son vehículo de desarrollo económico, y deben comunicar, informar de las prácticas que pone en marcha (...) Las empresas son entidades que deben generar riqueza, no son entidades sin ánimo de lucro, pero dentro de eso ↑ cómo hacerlo, hay formas de hacerlo, hay formas mejores y formas peores (1). Básicamente, >y hablando en plata, hay forma de hacerlo sin escrúpulos y formas de hacer lo sensato> (.) Y en eso (.) al final, ese de modo de hacer, es aplicar criterio de responsabilidad social. **[BIECON3]**.

[A qué cree que responde el fenómeno de la RSE es la pregunta que da pie a este extracto][...]Eh::, de una forma:: práctica y sin que::, bueno, sea (.) eh::, sin que sea un poco simplificar el asunto ¿no? O:: minimizarlo o:: encasillarlo ¿no? (.) pero parece que, eh::, la cuestión básica es (.) que <las empresas se las reconoce (.), pue::s su::, pue::s su, (1), su, su, su capacidad o su idoneidad o, o, (↑) es legítimo para las empresas que actúen buscando el beneficio (.) >pero yo creo que de lo que se trata es de buscar cuál es la calidad de ese beneficio (.) o sea, ese beneficio puede conseguirse legítimamente, pero lo que hay que mirar es (.), eh::, que (.) cómo se ha conseguido y básicamente lo que se mira es cómo se ha conseguido <en relación a (.) sus (.), eh::, a su entorno, entorno natural, como lo ha conseguido en relación al medio ambiente en cuanto a los impactos producidos y cómo lo ha conseguido en relación a: proveedores, clientes, empleados, organismos, ↑ vida ciudadana que hay a su alrededor. **[PEGAS1]**.

Como expresan los *verbatim* seleccionados y secundan de manera unánime todas las empresas, la RSC supone para éstas un “salto” en la “calidad del beneficio”, el cual ya no se genera produciendo bienes y/o servicios para los potenciales consumidores dentro del marco de la legalidad, sino respondiendo, en la medida

de lo posible, a las demandas de grupos de interés y controlando los impactos de la actividad empresarial²¹⁷. Esta nueva forma de atender a las necesidades de los *stakeholders* se traduce en iniciativas como la eficiencia energética o los microcréditos, los cuales tienen la bondad de crear valor compartido (Porter y Kramer, 2006) según la élite empresarial española:

Mira(), el tema de eficiencia energética es curioso porque eh:: hace cinco o seis años cuando empezamos con esto nos miraban como diciendo “estos chalaos”, “estos chalaos”, ¿no? **Pero nosotros siempre hemos tenido el convencimiento técnico ↑ (2) de que el ahorro energético es la principal herramienta para solucionar esto (.).** Y te digo por qué (1). Primero, porque todo el resto de medidas que hay inventadas (1) en la actualidad tienen coste y son a largo plazo, ¿no? Por ejemplo, que si los biocombustibles no sé qué. Con los biocombustibles hay unas falacias (2) tremendas (2). En ocasiones, para producir un litro de bioetanol necesitas um::: gastar más energía de la que vas ahorrar con ese litro de bioetanol. >Por cierto, hay un artículo del mes pasado en National Geographic sobre este tema (2) espectacular, buenísimo, buenísimo< uy bueno, me gustó mucho. Bueno, pues eh:: hoy en día eh:: todos sabemos que esas medidas son a largo plazo y cuestan dinero, cuestan mucho dinero. Por lo tanto, quieras que no, cómo lo diría (3), perjudican >entrecomillas< la competitividad de las empresas (3). **El ahorro energético es inmediato, inmediato, los efectos son inmediatos, no tiene eh:: ningún tipo de contraindicación, no cuesta dinero, um, no cuesta dinero y en los casos en los que cuesta porque sea preciso renovar una instalación es amortizable a muy corto plazo y, además, es eh:: no afecta en ningún caso a la competitividad empresarial.** Con lo cual, desde ese punto de vista, de hecho (1) por fin, McKinsey lo ha reconocido ya y que lo diga McKinsey ya es algo, ¿no? Antes no lo decía ahora ya lo dice ((en sonrisa)) [PEGAS2].

Hoy en día tenemos medio millón de clientes, personas que tienen microcréditos, y les está cambiando la vida, y yo creo que es una apuesta muy segura de labor social pero también, al final, de un retorno a medio largo plazo para el >negocio, porque esas personas llegarán un día< que se tengan que bancarizar (), tendrán que acceder a 5000 dólares de crédito y la fundación no se l>os va a poder dar, y tendrán que ir al sistema tradicional y lo normal es que esas personas **caigan dentro de la entidad que ha estado detrás<, a su lado, en ese momento más importante de su vida.** Y eso al final beneficiará al banco, al sistema en general y, pues, también al banco. ¡Fantástico, pues, cuanto más retorno mejor, pues en lugar de 200 (millones) a lo mejor ponemos más (!) Y habrá miles y miles de personas que puedan pensar que:: esto ((no se entiende – pero gesticula como representando incredulidad)). **Yo creo que::, y tratar de:: de ponerle un enfoque de no profit, donde lo que buscamos es eficiencia, reducción de costes, para que haya reducción de precios, etc. etc., o sea, que, al final, yo creo que es una apuesta muy, muy potente, digamos, donde es una muestra de que esto va en serio.** Si tuviese que quedarme con algo, me quedaría con la fundación. [SEFIN2].

217 Aunque ahora no sepamos muy bien qué significa esto de la consideración o integración de los grupos de interés en la creación de ganancias económicas, más adelante, en el epígrafe 6.2.3. nos encargaremos de analizarlo. Además, debemos aclarar que el uso de la palabra “impacto” sólo suele ser común entre las empresas de los sectores de la construcción, industria, petróleo y energía.

Se han señalado en negrita las frases que condensan y escenifican la idea de valor compartido que tanto ha seducido a directivos y profesionales de la RSC en las ETN españolas²¹⁸. Como puede leerse, los entrevistados defienden la posibilidad de atender a las necesidades de determinados grupos de interés y a su vez “ganar eficiencia, crear diferenciación y expandir mercado” (Porter y Kramer, 2006, p.7).

La responsabilidad social empresarial, construida de este modo les permite vincular el proceso de acumulación de capital al cuidado de los grupos de interés mediante la conversión de sus expectativas y/o necesidades en oportunidades de negocio, otorgándole la *seriedad* que este tipo de problemas (la pobreza y el calentamiento global, respectivamente) precisa. Por lo tanto, este modo de construir la RSC no sólo no entra en contradicción con el marco de regulaciones

218 Las empresas con un nivel menor de adscripción al discurso de la cúpula empresarial de la RSE, también han integrado de un modo unánime la idea de creación de valor compartido (win-win). No obstante, a diferencia de éstas (*top ten* de la RSC) hablan del riesgo que puede acarrear la RSC, argumento que es absolutamente obviado entre la citada cúpula. De este modo nos encontramos con confidencias como las que siguen:

Las autoridades públicas pues sí que pueden empujar, ayudar y promover, Y es un poco las líneas que creo que se están siguiendo, por ejemplo, el documento de la Mesa de Diálogo Social asienta las bases para facilitar las prácticas a las empresas. Y yo creo que es bueno, de ahí a fiscalizar pues me parece más peligroso. Y luego el mundo empresarial creo que debe ayudar a promover a asentar esas bases pero creo que debe dejarse libertad a las empresas, que sea un opción. Hay voces que dicen que el Consejo es peligroso, una práctica muy intervencionista, yo creo que mientras sea incentivar y promover me parece correcto **[BIECON2]**.

Con lo cual eso es un poco lo que decimos, aprovechando un poco las tendencias existentes, bueno, pues convertir también en oportunidad el tema [de la RSC], porque no cabe duda que si ahorras una cantidad energía por forzar en ciertos aspectos, pues acabas consiguiendo el doble motivo de no emisión, o reducción de emisión y además un cierto ahorro, bueno, pues en eso estamos y eso um::: pero ¿comunicación hacia el exterior? Pues, eso son actuaciones que internamente no hay problema en comunicarlo pero hacia al exterior, la verdad es que creemos que hay que ser muchísimo más cuidadoso en la comunicación (0,5). ¿Por qué en esto del medio ambiente, derechos sociales o casi cualquier otra cosa? ¿no? ¿Por qué? Porque::: >porque es muy delicado decir que uno es muy responsable y muy bueno< o sea, eso, y más en países como este, porque hay otros que se lo toman de otra manera, pues la verdad es que si quieres ser bueno no lo digas y haz que la gente lo piense, ¿no? (..)Eh::: (1) ser excesivamente activo (.) en alguno de los temas estos eh::: genera, sin duda, u:::na llamada a, por ciertos colectivos, que empiezan a señalarte si te eh:::, si te significas excesivamente en algunos ámbitos, claro, pues, tienes el riesgo también de que algunos grupos de interés, o ONGs, o algo, te <cojan un poco especialmente a ti para forzar más allá ciertas cosas>, o para (.) presiones, o para notoriedades que normalmente no van dirigidas en un sentido positivo, o tienes al menos ese riesgo. **[BIECON1]**.

socioeconómicas que ha creado estos problemas y/o necesidades, sino que la búsqueda de beneficio empresarial es utilizada como garantía de legitimidad y veracidad. Y es que, tal y como lo expresa la siguiente declaración:

[...] Al final lo que se está pidiendo a las empresas es un comportamiento diferente (.), no se les está pidiendo a las empresas que dejen de ganar dinero(.), que es su primera obligación, >una sociedad con ánimo de lucro tiene que cumplir con su naturaleza mercantil y esa es su primera responsabilidad<. Cuando Friedman dice que la primera responsabilidad social son los accionistas, es que ↑ claro estábamos en otra época, eso no se puede decir ahora. Pero ojo, Friedman decía una cosa que yo creo que la gente la obvia, decía: “cumpliendo con las leyes del libre mercado”, o sea Friedman ya decía el generar valor para los accionistas pero no a cualquier precio, y esa es la responsabilidad social. Es decir, generar valor para todos los diferentes grupos de interés pero no a cualquier precio, es decir, yo tengo que tener una buena relación de equidad con diferentes agentes. ¡Imagi::nate con los empleados! (.), pero sabiendo cada uno donde tiene que estar y a partir de ahí trabajando conjuntamente. Tengo que tener una buena relación de equidad con los sindicatos, pero cuidado, la empresa la dirijo yo, tú formas parte de ese engranaje. [SEFIN3].

El tono defensivo del extracto lo encontramos más comúnmente entre aquellas empresas que son consideradas el máximo nivel de RSC dentro de la élite empresarial española cuando hablan de lo que estiman *irrazonable*, aunque como veremos también lo conjugan con cierto reconocimiento de los límites de la RSC (epígrafe 6.2.2). No obstante, lo que sí es común entre todas las empresas es la sensación de cierta injerencia de estos grupos en la evaluación de las prácticas empresariales, la cual se critica de un modo abierto e irónico en determinados momentos. Como veremos en el epígrafe 6.2.3, a pesar de que el diálogo con los grupos de interés es uno de los pilares de la RSC, la empresa nunca ha dejado de dar por sentada su absoluta soberanía en las cuestiones económicas, incluida, por supuesto, la RSC.

Prosiguiendo con el análisis de las coordenadas narrativas, debemos aclarar que la imposición de los dos vectores citados a modo de fronteras en la construcción del marco de sentido empresarial de la RSC es el resultado intencionado de la acción de los directivos y profesionales empresariales. Para ello, no sólo se han servido del uso de metáforas inscritas en la definición negativa de la RSC, sino también de otras dos maniobras discursivas para distanciarse de la tan difamada acción social.

Una tiene que ver con el modo de nominar la RSC y la otra con la expulsión de todo lenguaje moral del discurso empresarial.

Respecto al modo de nombrar la RSC, hacemos referencia a la decisión de extraer la “S” de la expresión *responsabilidad social corporativa* y su acrónimo. En nuestra muestra, más de la mitad de las empresas analizadas han decidido nominar este nuevo modo de hacer negocio como *responsabilidad corporativa* (RC) con el propósito de evitar la supuesta colonización de sentido que el adjetivo *social* produce sobre la noción. El siguiente diálogo entre la entrevistadora y la persona entrevistada no es quizás el que más claramente detalle esta decisión empresarial, pero sí el que mejor refleja el grado de cristalización del debate sobre la nominación y sus implicaciones:

Me gustaría hablar un poquito sobre la definición, si:::]

[Nosotros lo llamamos responsabilidad corporativa.

Y sobre eso también, ¿por qué lo llaman responsabilidad corporativa, por qué han quitado el tema social?

Se quitó desde el principio. Porque no es que quites el tema social. Si se llama social parece quitas la parte del resto, ¿no? [CONEIN!]

Como se puede interpretar, lo que se comunica en este breve diálogo es mucho más de lo que cada una de las personas implicadas dicen. Por una parte, se da por hecho que la nominación forma parte de la definición, o lo que es lo mismo, y como lo expresaría Laclau (2005), que la nominación es una forma de fijar el sentido de la responsabilidad corporativa. Por otra, se puede detectar la puesta en juego por parte de la persona entrevistada de un argumento, elaborado colectivamente, sobre el que se ha reflexionado.

La justificación esgrimida por las corporaciones para argumentar la apuesta por el nombre *responsabilidad corporativa* gira alrededor de la búsqueda de coherencia con el sentido que pretenden imprimirle, es decir, aquel que la construye y desarrolla como una cuestión de negocios. De este modo, se alejan de la acción social y

recuperan el carácter economicista de la RSC, tal y como lo expresa la siguiente persona entrevistada:

Al final entendemos la responsabilidad corporativa, le hemos sacado la S igual que otras entidades, por entender de que (.) vamos mas allá de las cuestiones sociales, medioambientales y de gobierno, sino que también estamos pensando en la principal responsabilidad que tiene una compañía, entre otras, de ofrecer un servicio de calidad, con lo cual lo tratamos, eh:: ese concepto de una manera mas global. Y:::, y como tal llevamos, pues como te decía, llevamos ya bastante tiempo trabajando en ello. [SEFIN1].

También, como decíamos, entre las empresas estudiadas nos encontramos con organizaciones que utilizan los acrónimos RSE, RSC y RC de manera indistinta con la intención de superar un debate que consideran baldío, pero que, muy a su pesar, reconocen y sigue vivo.

¿Han elegido esta denominación [RSC] por algún motivo?

Bue:::no, yo creo que es porque fue el término que inicialmente más se utilizaba o que venía más de las siglas inglesas y cuando se empezó a desarrollar aquí se utilizó más. Luego se ha ido más hacia Responsabilidad social empresarial cuando se han involucrado mas las administraciones pú:::blicas y otros grupos, pero yo creo que inicialmente era el término que más se utilizaba ¿no?

Sí, te lo comento porque algunas empresas han decidido quitar la “s” de social, yo creo que ya no tanto porque el tema se conoce un poco más, pero antes, alegando que se confundía mucho con la acción social en España, tanto en los medios de comunicación como los diferentes interlocu:::↑

>Bueno, es que aquí cada uno le da su interpretación, unos dicen que es acción social y otros que es la sociedad la que representa< esa S, ¿no? Y, entonces, bueno, este es un debate absurdo, ¿no? yo creo que al final no importa cómo te denomines sino qué estés haciendo para desarrollar estos temas. [CONEIN2].

El último párrafo de este extracto nos permite adelantar una cuestión que consideramos evidente a la vista de lo expuesto, y es que los vectores que configuran las coordenadas narrativas de la RSC (Ingreso/Gasto – Accesorio/Esencial) no sólo expulsan a las significaciones vinculadas a la filantropía sino también a la sociedad (*keynesianas y radicales*).

Sea como fuere, y conectando con la tercera maniobra desplegada por los profesionales de la RSC, tanto las empresas que incluyen la “S” o la expulsan, evitan en todo momento el uso del lenguaje moral. Nos parece sumamente

significativo que en ningún momento nos hayamos encontrado en los textos analizados con indicios que nos permitan asociar los argumentos o conceptos que ponen en juego las ETN cuando hablan de RSC con el campo de la emociones morales o los valores éticos. De hecho, sólo podemos verlos si nos fijamos en aquello que no se dice, que no se nombra, que se expulsa de lo decible. Sólo de este modo podemos reparar en la resistencia a considerarse culpables o en la ridiculización del altruismo y la solidaridad, tal y como veremos en el siguiente epígrafe titulado “Fronteras no dichas o *inobservadas* de la RSC”.

Por último, y para acabar con la presentación de las coordenadas espaciales de la narración colectiva sobre RSC, queremos resaltar cómo también fruto de esta nueva configuración del papel social de las empresas en el discurso de los responsables de RSE, la filantropía ha sido resignificada y situada en el campo semántico de la innovación, la estrategia, la diferencia, en definitiva, en el espacio de la competitividad.

Tal y como el profesor de la Escuela de Negocios de Harvard, Michael E. Porter, y su compañero en el Center for Effective Philanthropy, Mark R. Kramer, defienden en múltiples artículos en la HBR²¹⁹, y ya hemos señalado en repetidas ocasiones, las ETN españolas apuestan por una caridad alineada con la estrategia de negocio que forme parte de la ya citada lógica *win-win*, la cual permite la combinación de beneficios sociales y económicos. Esta nueva forma de comprender y ejecutar la filantropía corporativa comienza a ser común entre la élite empresarial española. De hecho, y aunque en las entrevistas la mención a la misma es mínima y se sitúan en el hilo discursivo de los cambios que el paradigma de la RSC ha supuesto en la corporación²²⁰, en las memorias del año 2013 de seis

219 Véase 2002, 2006 y 2011, entre otros.

220 La escasa referencia a la filantropía estratégica está absolutamente relacionada con el interés de las empresas de separar su RSC de su filantropía, lo que no significa que este giro hacia el *core business* no se estuviese dando. Cosa que sí estaba sucediendo tal y como explicaba una de las personas entrevistadas:

Y luego, por ejemplo, lo que hemos dejado de hacer un poco es ese tipo de actividad de

de las doce empresas analizadas, la filantropía estratégica aparece a través de la adopción de la metodología diseñada por London Benchmarking Group (LBG)²²¹ para medir el impacto de la acción social empresarial. Una metodología que en 2011, el índice de sostenibilidad Dow Jones Sustainability Index reconocía como buena práctica para informar sobre la acción social de las empresas.

Es necesario aclarar en este tema de la filantropía estratégica que cuando las empresas hacen referencia a que el modelo LBG les permite medir el impacto o huella social de las corporaciones, lo hacen en su acepción de contribución positiva, porque el propio modelo está diseñado para medir la aportación de las iniciativas de carácter filantrópico a la comunidad y no su impacto (daño o choque) en la comunidad. Así, por ejemplo, frente a otros modelos más participativos y de objetivos más amplios el LBG recomienda, no exige, la consulta a grupos de interés, y se centra en la contribución de las acciones definidas por las empresas como filantrópicas no en el impacto social de las operaciones empresariales sean de la naturaleza que sean²²². Consecuentemente,

patrocinio, de mecenazgo, aunque se siga haciendo sobre todo por lo que te digo de la Administración, y canalizarla a través de una Fundación. Una Fundación que también tiene que ver con el tipo de negocio de X porque... de microenergía para países que no tienen electricidad. Esto lleva menos de un año. Un año más o menos. Y está haciendo ahora un proyecto en Perú. Entonces está llevando electricidad donde no la hay. Entonces eso, cada vez, lo que son acciones aisladas y sueltas se van reduciendo cada vez más y se va centralizando un tipo de negocio en acciones como éstas [CONEIN1].

No, no, no tenemos una filantropía por ahí dura, no, creemos que la tecnología tiene que ayudar al tercer sector a desarrollar su actividad. Tenemos proyectos de cooperación, [...] también estamos haciendo una web.

Todo vinculando al negocio

Claro, vinculado al negocio, porque si no es otra cosa ya [TECITE2]

221 El LBG es una organización empresarial creada en Reino Unido en 1994 por seis corporaciones (BP, Diageo, IBM, Marks&Spencer, Natwest Group y Whitbread) con el objetivo de crear un modelo para la gestión y comunicación de la acción social. En la actualidad el LBG tiene carácter internacional, incluyendo a España entre sus grupos desde 2007. Las empresas que forman parte de éste son las siguientes: Abertis, Acciona, Agbar, BBVA, Endesa, Ferrovial, Gas Natural Fenosa, Gestamp, Heineken, Iberdrola, Inditex, Repsol, Banco Santander, Telefónica, Vocento y OHL. Los beneficios que dicho grupo le otorga a la metodología están en clara consonancia con el modelo propuesto por Porter y Kramer para la filantropía, así el LBG España asegura que este modelo permite “enfocar y gestionar los programas de Acción Social de forma estratégica y efectiva, alineándolos con los objetivos del negocio, planificación y políticas”.
(www.lbg.es/beneficios.php)

222 Sin embargo, otros modelos entienden el diálogo y la consulta a las partes interesadas como imprescindible o de gran importancia y amplían la medición del impacto social no sólo a la

connota el concepto *impacto* como la contribución de la empresa a la comunidad en la que desarrolla sus proyectos filantrópicos.

En suma, el discurso empresarial sobre la RSC no oculta su visión economicista. De hecho, la presenta como la forma más coherente y honesta de responder a los grupos de interés y reflejar así su compromiso social bajo la siguiente lógica: “Si aceptamos que el objetivo y fundamento de la corporación es hacer dinero y no música dulce (como diría Theodore Levitt -1958-), el modo genuino y verdaderamente creíble de mostrar nuestro compromiso social es supeditándolo al motivo central de nuestra existencia: el beneficio”.

Esta defensa de la necesidad del retorno de la RSC y de su importancia como forma de asegurar su legitimidad se inscribe en la clásica idea de que la persecución del interés privado contribuye al interés general y que, por lo tanto, las actividades económicas lucrativas incluyen una moral consecuencialista que garantiza su bondad (Boltanski y Chiapello, 2002; Álvarez-Uría y Varela, 2004). No obstante, difiere de ésta en que en el carácter moral del lucro ya no está en los efectos derivados de la creación de riqueza, la cual es considerada por sí misma una acción en pro del bien común sea quien sea su beneficiario, sino que la propia iniciativa empresarial ya implica un valor moral porque ofrece un negocio donde hay una expectativa, necesidad o un problema social²²³.

La responsabilidad social empresarial construida discursivamente por la élite empresarial española le permite vincular el proceso de acumulación de capital al

contribución de iniciativas sociales sino a la huella que las corporaciones en sus operaciones empresariales imprimen directa o indirectamente en cualquier comunidad que se vea afectada por éstas. Estos otros modelos son: el Gemi Metrics Navigator de Global Environmental Management Initiative (GEMI), el Poverty Footprint de Oxfam International, el Measuring Impact Framework de World Business Council for Sustainable Development (WBCSD) y el Socio-Economic Assessment Toolbox (SEAT) de AngloAmerican (Tovar, Borrella y Moreno, 2014).

223 Este argumento está en clara relación con las iniciativas empresariales de RSC inspiradas en la creación de valor compartido y que se traducen en la puesta en marcha de acciones como la financiación de innovadores sociales, los microcréditos, el desarrollo de un plan de eficiencia energética, o la comercialización de productos de bajo coste para la población empobrecida

cuidado de los grupos de interés mediante la conversión de sus expectativas (las cuales parecen tener que ver con un mejor comportamiento empresarial en la sociedad) y/o necesidades (como el cambio climático, la pobreza, la escasez de agua, etc.) en oportunidades de negocio²²⁴.

Yo creo que en el fondo lo que estamos hablando (.), llámalo de una manera o de otra, en el fondo es una nueva mirada de: cómo hacemos (.) empresa, cómo construimos empresa, y al ser una mirada, la puede mirar de una manera o de otra, ¿no?, pero es así. El rol de la empresa en el mundo ha cambiado (.), está cambiando (.), especialmente las grandes, las pequeñas también. Las fronteras entre empresa y sociedad y:: (.), cada vez son más difusas, y hay más interrelación, las empresas solas no pueden conseguir grandes cam, >gran-des (.) cambios de lo que:: tal<, >las empresas tienen que implicarse en la transformación de la sociedad y en ese progreso, y lo tienen que hacer porque si no se van a ver abocadas a> Todos los grupos piden más a las grandes empresas y confían menos en las empresas, y cada vez se aspira a más, con lo cual el tema de la confianza es complicado. O sea el mundo está cambiando, y el que no quiera ver eso, pues, de aquí a veinte años se van a ver (*no se entiende*) Yo creo que hay empresas que están visionando ese nuevo contexto (.), y:: yo creo que también los actores los están viendo, o sea, las empresas están evolucionando, las entidades del tercer sector también están evolucionando muchas de ellas, y algunas se están dando cuenta de: de que, efectivamente, o sea, depende de qué críticas o qué argumentaciones (.) en determinados sectores que hace diez años se podían hacer hoy ya no tiene mucha lógica y hay que construir muchos más puentes, para ver cómo juntos podemos trabajar (1). (...) ↑ Yo creo que los debates, yo creo que hoy hay bastante consenso en que hay que ir mas allá que pagar salarios y prestar un buen servicio, y:: yo creo que el gran reto es cómo tender puentes y como trabajar conjuntamente para causas digamos más::, más, más, más (*duda*) importantes en el mundo. Ahí:: dependerá de la actitud de cada actor que se plantee este tema como un tema de construcción o de, sencillamente, de más a ((no se entiende, es posible que diga “partir el lomo”, pero es evidente que se refiere a lo que el entrevistado considera organizaciones con un rol más destructivo -Setem)) (..) [SEFINI1]

No obstante, esta *franqueza* empresarial que no oculta su visión economicista no es suficiente para imponer su sentido a la noción RSC. Para ello, el empresariado no sólo ha desplegado prácticas discursivas manifiestas encaminadas a mantener

224 Antes de la crisis mundial iniciada en 2008, los estudios de consultoras como PricewaterhouseCoopers (2005) ya recogían la predisposición cada vez mayor entre los consumidores a castigar a las empresas por un comportamiento irresponsable. Una tendencia que no sólo se ha intensificado tras el azote de la crisis sino que se retroalimenta con la presencia entre los españoles de un importante rechazo (del 25%) experimentado por los ciudadanos contra las empresas transnacionales, según un estudio realizado por la empresa MyWord dirigida por la expresidenta del Centro de Investigaciones Sociológicas Belén Barreiro (Moratalla, 2015). El estudio informa de la aparición de un nuevo tipo de consumidor, denominado “rebelde”, el cual es transversal ideológicamente y no juzga tanto a las empresas por sus productos y servicios sino por su comportamiento en la sociedad. Lo que queremos decir con esto es que, efectivamente, las empresas están respondiendo (*responsiveness*) a lo que parece un cambio en el comportamiento del consumidor y no a una exigencia de justicia.

las significaciones de la responsabilidad en el marco del lucro mercantil, sino que también ha requerido de otras más latentes y excluyentes. Destinaremos el siguiente epígrafe a explicarlas.

6.1.2. Fronteras *no dichas o inobservadas* de la RSC

Como apuntábamos en páginas anteriores, la configuración del sentido empresarial alrededor de los dos ejes citados no agota la naturaleza de las ideas excluidas en torno al campo semántico de la acción social o la filantropía, sino que también cierra las puertas (léase fronteras) a aquellas otras que se sitúan en una configuración política más próxima a una regulación mixta de la economía y a una democracia social. Éstas van desde las posiciones (neo)keynesianas o socialdemócratas hasta las más radicales.

Este ejercicio velado de expulsión no evita el conflicto abierto aunque lo sortee. Así, la Asociación Española de Directivos de Responsabilidad Social²²⁵ reconoce en uno de sus documentos (2014) su preocupación por la falta de acuerdo en todo lo relacionado con la RSC, incluida la forma de nominarla, lo que manifiesta no sólo “una tediosa discrepancia terminológica” sino que

sobre todo —y esto es más grave— queda patente una diferencia de más calado: un disentimiento epistemológico que apunta a la comprensión de lo que el fenómeno de la empresa significa en el concierto social; y a la interpretación de lo que implica y exige una gestión empresarial responsable y auténticamente competitiva. Y ello tal vez sea así porque, como ya se ha señalado (Andreu Pinillos & Fernández Fernández, 2011), en los últimos tiempos se ha ido

225 La asociación DIRSE es la primera agrupación profesional y personal de la RSE en España. Se creó en abril de 2013 con el doble propósito de, por un lado, “conocer, definir y delimitar el estado de la profesión de los directivos de la RSE con rigor y, por tanto, dignificar su función directiva y su desempeño profesional; y, por otro, “detectar y trasladar -así como generar en un futuro- al ámbito español las tendencias de otras agrupaciones homólogas en otros países que han servido de inspiración” (www.dirse.es/quienes-somos).

generando un indeseable efecto halo en torno a la RSE y a la tarea propia del DIRSE. Pues, en efecto, tomando la parte por el todo e incluso yendo de lo esencial —el núcleo duro del modelo del negocio, el *core business*— a lo periférico —la acción social de la empresa, la filantropía empresarial—, la RSE ha venido a quedar clausurada y como “secuestrada” en unos límites mucho más estrechos de lo que sería deseable.

Como puede leerse, la incapacidad de los DIRSE para otorgarle a la RSE un marco de sentido alejado de las significaciones que consideran erróneas o tóxicas para los intereses de las empresas, vuelve a ser interpretada como el resultado del peso que la acción social tiene sobre todo lo relacionado con la RSC.

La metáfora del secuestro hace alusión explícita al diagnóstico que los profesores (y directivo para el caso del primero) Andreu y Fernández (2011) formulan sobre los problemas que ha terminado por presentar la RSC para desprenderse de las ideas relacionadas con la caridad y la filantropía. Tanto es así que estos autores indican “la necesidad de evolucionar el concepto de Responsabilidad Social Corporativa (RSC) hacia la idea de Sostenibilidad Corporativa” (p. 5)²²⁶. Una necesidad que parte del firme convencimiento de que

en términos de *naming* y de posicionamiento, será más difícil desprender a la RSC de su efecto halo vinculado a 'lo social', que darle nuevos contenidos al concepto de Sostenibilidad Corporativa, aún cuando esta figura pudiera estar inicialmente más vinculada a lo 'medioambiental' (p. 6).

226 Andreu Pinillos, en alguna ocasión llamado el Decano de la RSE en España, es miembro del Consejo Estatal de Responsabilidad Social Empresarial, patrono de la Cátedra de Ética Económica y Empresarial de la Universidad Pontificia de Comillas y miembro del Consejo de Stakeholders de Global Reporting Initiative. Asimismo, en la actualidad es miembro del Visiting Professor de la School of Economics & Business Administration de la Universidad de Navarra y autor del blog www.albertoandreu.com. José Luis Fernández Fernández es Director de la Cátedra Javier Benjumea de Ética Económica y Empresarial de ICADE (Universidad Pontificia Comillas).

No obstante, cuando ahondamos en las premisas que los autores proponen para que el concepto de Sostenibilidad Corporativa sea un éxito nos damos cuenta de que, en realidad, pretenden mucho más que distinguirse de la acción social tradicional²²⁷.

Veamos cuáles son estas premisas:

La primera de ellas pasa por un cambio de lenguaje de los profesionales de la RSC. Para empezar, hay que abandonar eso que algunos llaman “buenismo” y que se traduce en esa frase que dice que “hay que devolver a la sociedad lo que la sociedad nos ha dado”. Este concepto, basado especialmente en la filantropía, es difícil de mantener en una época de crisis. E incluso, si se nos permite, parece que la empresa tenga que pedir perdón por ganar dinero.

La segunda premisa pasa por construir el modelo de negocio (*business case*) de la sostenibilidad. Como afirman Mikael Hagström, Jonathan Hornby y Alissa A. Farrel en su trabajo “The Evolving Science of Managing for Sustainability: Using ICT to Optimize Environmental and Economic Outcomes”, los directivos de todos los sectores coinciden en que la definición del *business case* es el factor más importante en el éxito. Nadie puede presionar para obtener fondos con los que invertir en sostenibilidad si no se puede probar, de una manera u otra, el rendimiento de la inversión.

La tercera premisa implica un cambio en el modelo de gestión de la RSC. La inversión en proyectos sociales debe hacerse de la misma manera en que se invierte en I+D. Es decir, se investigan nuevas

²²⁷ El análisis de la propuesta de estos autores es pertinente en la medida en que ha sido utilizado como una cita de autoridad por la joven asociación de DIRSE y porque uno de ellos, como hemos dicho, es considerado el decano de la RSC en España. Asimismo, y como veremos, las premisas a las que hacemos referencia son refrendadas por el discurso empresarial construido por la élite empresarial española.

aplicaciones para abrir nuevos nichos de negocio que, en el medio plazo, deberían convertirse en nuevos motores de crecimiento para las empresas. Y, además, el gran reto de hoy es hacer este proceso de forma dialogada, es decir, junto con otros: empresas, sociedad civil, Administraciones Públicas, etc. [...]

La cuarta y última premisa exige a la sostenibilidad superar su origen medioambiental [...] (pp. 16-17).

En primer lugar, las premisas presentadas parecen más una respuesta a los actores críticos con la concepción economicista de la RSE que una réplica a las empresas, profesionales y otros profanos en el tema de la RSC que la confunden con la acción social. Concretamente, parecen defenderse de aquellas posiciones teóricas y sociales que exigen controlar y/o supeditar la lógica del beneficio privado a la del interés colectivo. Si no fuese así, no sería comprensible ni pertinente la defensa de la primacía de la lógica del beneficio y su cálculo maximizador en cualquier decisión empresarial. De hecho, esta interpretación se refuerza cuando detectamos en las entrevistas una cierta actitud defensiva que, en ocasiones, se reviste de ironía para expresar su queja por lo que consideran una presión excesiva e ilegítima sobre las ETN por parte de ONG, sindicatos y consumidores. De acuerdo con la valoración de los DIRSE muchas de estas organizaciones se mueven con la idea maniquea de que las “empresas son malas por definición” y exigen a las empresas lo que ellos mismos no son capaces de cumplir²²⁸.

228 La ironía para hablar de lo que consideran demandas ilegítimas se inscribe en un hilo discursivo latente en las narraciones de los DIRSE que es el de lo “irrazonable” y que, en ocasiones, es tan explícito que comunica no sólo las limitaciones de las ETN para ser responsables, en el sentido de ocuparse de ciertas obligaciones, sino del carácter falaz del concepto “RSC”.

Yo creo que en esto de la responsabilidad social se carga mucho a la empresa ¿no? (2) Y::, >y no< Yo creo que ↑todas las institucione::s (1), eh::, deberían (.) ser socialmente responsables, ¿no? Y digo instituciones, universidades, digo sindicatos, digo asociaciones civiles. Entonces, es muy fácil decir: “las empresas son las que tienen que ser socialmente responsables” ¡Bueno! (1) Yo creo que no. Yo creo que las empresas podemos tirar de una manera e impulsar la responsabilidad social, (.) pero curiosamente los sindicatos (2) habl-predican más de lo ↑>que hacen ((en sonrisa)) en temas de responsabilidad social (.) >aunque tienen una visión muy buena. Yo creo que cuando logren implantarla será una maravilla. Las ONG (3). Las ONG yo creo que tendrían también que replantearse un poco eh:: su rol, su papel (2) como entidades socialmente responsables que, además, gestionan unos fondos (2) que tocan mucho la sensibilidad de las personas. [SEFIN3]

[El extracto forma parte de la opinión sobre la verificación de las prácticas de RSC] (...).Digo no al planteamiento que están haciendo mucha parte del tercer sector que es autoatribuirse, ¿um?, la competencia de juzgar a las empresas, en exclusiva (.). Y yo digo, no (1). ¡Oiga! Amnistía Internacional no tiene ni capacidad moral ni jurídica ni de ningún tipo para juzgar a mi empresa, en sí mismo, como ente, o eh:: Cruz Roja, me da igual. ↑ >Espérate que te pongo dos extremos que no tienen nada que ver, ¿no?< (.) <Es decir (.), el tercer sector parece que se ha autoatribuido la posibilidad de ser el escrutador>, pues no, no::, el escrutador tendrá que haber una norma, una metodología y el escrutador no puede ser el tercer sector en exclusiva, ¡por favor! ((representa voz de sorpresa)). ¡Vamos!, es que es como arrogarse una potestad que a lo mejor tendría que tener la administración, ¿sabes? ¿no? ((palabras en risas)) No, entonces eso es a lo que digo no, a lo de la verificación, por supuesto. [PEGA2].

Yo creo que los primeros que también tienen que ejercer su responsabilidad son los eh::, digamos, las ONG y las administraciones ¿no? (1) Una exigencia también a ellas (...) Me parecería también bastante, bastante, bien, que se fomentara, de verdad, con buen criterio, (1) el e::! (2) buen ejercicio por parte de quienes mandan al final, que son los consumidores, de esa responsabilidad (1), pero, lamentablemente, lamentablemente, creo que la dirección por un camino totalmente contrario como te digo, ¿no?, parece que al consumidor no se le puede pedir nada nunca, ¿no?, ni se le puede hacer responsable de que se sea responsable con las empresas, ¿eh? (...) [BIECON1].

En segundo lugar, otro indicio que nos permite interpretar que las empresas al utilizar el acrónimo RC o al proponer una nueva nominación como *sostenibilidad corporativa* pretenden hacer algo más que diferenciarse de la acción social, es el uso peyorativo del adjetivo “buenismo” para referirse a aquellos planteamientos que consideran que las empresas deben devolver a la sociedad lo que ésta les ha dado y que en el texto funciona como un condensador²²⁹.

229 La condensación es una figura del lenguaje en la que éste se contrae y ofrece una puerta de

Recuérdese que este planteamiento fue el que hizo germinar el concepto de RSC en los años veinte y treinta del siglo XX y el que, además, lo hizo florecer con el impulso de los economistas keynesianos y su apuesta por la institucionalización de medidas compensatorias, en clara alusión al pensamiento de Galbraith sobre el poder²³⁰. La profesora Adela Cortina lo expresa de forma meridianamente clara en el siguiente pasaje:

El concepto de responsabilidad social nace en los años veinte del siglo pasado, con la siguiente idea: las empresas siempre gestionan de alguna manera recursos sociales y toda organización que gestiona recursos sociales tiene que devolver algo a la sociedad por ellos. Aparece entonces ese concepto de responsabilidad social que se vuelve a fortalecer en los años cincuenta, sobre todo cuando las grandes empresas norteamericanas demuestran que tienen un enorme poder en la vida social y aparece también la idea de que, a mayor poder, mayor responsabilidad (2010, p. 51).

El texto de Andreu y Fernández (2011) usado por la Asociación Española de Directivos de RSE está en clara sintonía con la máxima liberal que afirmaba el carácter corrosivo de los sentimientos -léase valores- en la economía y que era usada por Levitt (1958) para defenderse de la RSC *keynesiana*, ya que tildan de “buenista” toda idea vinculada con el lenguaje de motivos relacionado con la compensación o el resarcimiento de las empresas a las sociedades y no sólo con la filantropía. De este modo, sitúan en el plano de lo irracional e ineficiente aquellas

entrada a lo latente. El análisis de las condensaciones está recomendado por el ASSD para profundizar en sus procedimientos, ya que “el relato manifiesto resulta lacónico en relación con el contenido latente” (Laplace y Pontalis en Conde, 2009, p. 1994).

230 Incluso, es posible, establecer conexiones entre el nacimiento y desarrollo de la RSC con aquellas corrientes socialistas y socialdemócratas que desde la Segunda Guerra Mundial reivindican la devolución de los bienes comunes que se han apropiado las empresas a la propiedad colectiva o social o la desmercantilización de lo que se ha considerado tradicionalmente mercancías, las cuales han defendido y defienden que la democracia no es el resultado de las buenas intenciones de ninguna élite (Steinko, 2005).

argumentaciones que parten del convencimiento de que el poder de las ETN requiere de ciertos mecanismos que amortigüen y compensen sus efectos perversos (como la participación de los sindicatos y organizaciones sociales en los consejos de administración, el control de las retribuciones de directivos y consejeros, los límites a la acumulación, etc.). Por lo tanto, podemos decir que hay un cierre no sólo a la identificación de la RSC con la filantropía sino también con aquellas significaciones más *(neo)keynesianas* o socialdemócratas de la misma.

En tercer lugar, y en clara consonancia con la expulsión de significados más sociales de la RSC, tanto en la segunda como en la tercera premisa los autores justifican y defienden la legitimidad de la RSC basándose en su carácter económico, es decir, en su racionalidad con arreglo a fines²³¹, haciendo de la lógica del beneficio y la rentabilidad los principios que deben guiar cualquier iniciativa empresarial, incluida la RSC. La defensa del necesario retorno económico de la RSC entre las empresas transnacionales se ha convertido en la mayor evidencia de honestidad empresarial y en la única garantía de que ésta será una práctica veraz. Sin embargo, no siempre fue así, tal y como relata este DIRSE en el siguiente extracto:

Sí (1). Hace unos años (2), um:::, en alguna universidad, en alguna conferencia (2), yo tenía la: (2) eh:::, no sé, en la, en la eh::: desfachatez, porque así se consideraba, yo nunca lo consideré una desfachatez (↑), de decir que la RSC tenía que tener retorno para el negocio. En aquellos años la RSC, casi decir que buscaba retorno para tu pro::pia:: organización, es decir, que detrás de todo también había un fin (.) egoísta, si se quiere llamarlo, o un profit eh::: (1) Otros colegas de otras empresas se escandalizaban (↑). >Decían: “Pero cómo te atreves a decir en público, ¿no?< ¿Cómo te atreves? Pero lo he creído siempre y, al final, ellos mismos están entrando por el aro (↑). Diciéndolo pero sin decirlo, me da igual, ¿no? [...] Y esto es un poco así, si no queremos convertir a la RSC en la asinatura “María” de:, de: (.) las (.) organizaciones o la metemos en nuestros planes de negocio y somos capaces de eso sea así, o si no lo que estamos haciendo o bien cosas por imagen o cosas desarticuladas respecto de la estrategia de negocio, >y desde luego sin ningún retorno, ¿no?<. Y será más, si quieres, una posición (3) cosmética y utilitarista que una posición (.) efectiva [...] [PEGAS2].

231 Max Weber exponía, en su clásica definición, que se actuaba racionalmente con arreglo a fines cuando la acción de alguien estaba orientada por “el fin, medios y consecuencias implicadas en ella”, lo que suponía sopesar “racionalmente los medios con los fines, los fines con las consecuencias implicadas y los diferentes fines posibles entre sí” (Weber en Mora, 2009, p. 14). En este contexto, se traduce en asumir, como lo han hecho las ETN, que la RSE tiene sentido sólo si tiene sentido económico.

La última frase de este *verbatim* nos vuelve a ofrecer esa visión que hace de lo altruista un comportamiento “cosmético”, “engañoso”, “fraudulento”, y de la rentabilidad de la RSC un principio honesto en el ámbito empresarial. Una visión que ya es públicamente reconocida por las empresas sin reparos y que se puede encontrar en los informes de RSC, como el extracto que sigue:

[...] X ha asumido formalmente un concepto de responsabilidad avanzado, por el cual nos sentimos responsables, más allá de lo legalmente exigible, por los impactos potenciales de nuestra actividad sobre las personas y el medio ambiente. Sentirnos responsables significa, por un lado, adoptar un enfoque suficientemente preventivo hacia las posibles consecuencias negativas de nuestras operaciones, o las de nuestras relaciones comerciales; y por otro lado, tener la voluntad de sacar el máximo partido posible a las oportunidades de compartir valor con la sociedad. Entendemos que existimos como empresa porque satisfacemos expectativas que nos conectan con la sociedad. Creemos que si una empresa minusvalora las expectativas de los demás; si lo que es importante para la gente no lo es para esa empresa, antes o después se verá abocada al fracaso. Se trata de entender que los intereses de nuestras partes interesadas, o stakeholders están alineados con los intereses a largo plazo de nuestros accionistas, o sea, los shareholders.

En definitiva, creemos poder afirmar que las coordinadas narrativas que permiten la construcción de la noción empresarial RSC se edifican sobre unas fronteras visibles e invisibles, dichas y no dichas. Las primeras expulsan las significaciones filantrópicas que asocian la RSC con la acción social, y las segundas, las altruistas que asocian la RSC con la “diligencia en procurar el bien ajeno aún a costa del propio”. Esta sofisticada estrategia de enmarque tiene la capacidad de equiparar la idea de que “la racionalidad económica debe ser controlada por la social” (derechos, regulación, impuestos, negociación colectiva, etc. -significante

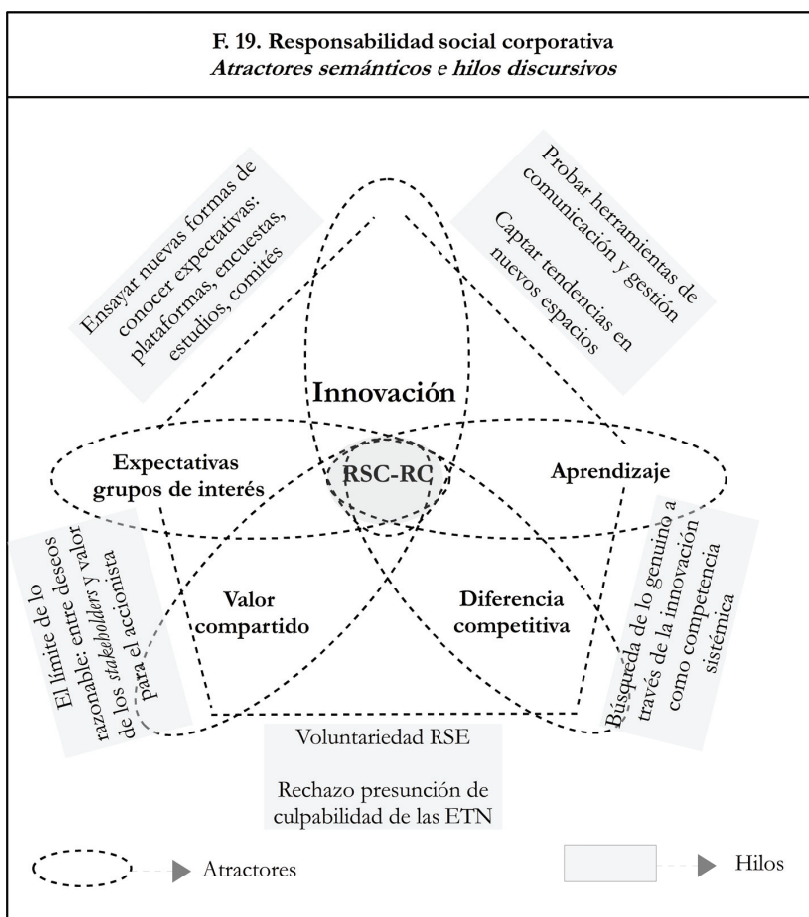
keynesiano-) con la de “la racionalidad económica debe controlar la social pero ceder parte de sus beneficios” (donaciones, mecenazgo, acción social, caridad -filantropía empresarial-), tratándolas como igualmente ingenuas y fraudulentas por altruistas²³².

6.2. Aculturación y orden del discurso

La común comprensión de la RSC como una cuestión de negocios (*cómo ganas el dinero + core business*) se construye no sólo con unas fronteras narrativas concretas, sino también con una determinada organización de lo que se dice. En nuestro caso, este orden se lo otorga la puesta en juego de unos determinados atractores semánticos y el enlace entre ellos mediante hilos discursivos que integran y resignifican ideas y argumentaciones provenientes de la literatura gerencial y la crítica social²³³, tal y como hemos intentado representar en la Figura 19.

232 De hecho, en 2014 la organización española Economistas sin Fronteras publicaba un dossier titulado “RSC: Para superar la retórica”, en el que escribían los que podrían considerarse los principales representantes españoles de esta RSE que nosotros hemos llamado *keynesiana*, pero que, en realidad, podríamos calificar de socialdemócrata: Ramón Jáuregui (Diputado del PSOE), Marta de la Cuesta (UNED y EsF), José Carlos González (Responsable Federal de Responsabilidad Social (Inversión Responsable y Sostenibilidad, COMFIA-CCOO) y José Miguel Rodríguez (Universidad de Valladolid), entre otros. Estos criticaban el uso instrumental y economicista que las ETN han dado a la RSE y reivindicaban la necesidad de volver a hacer de la misma una cuestión social.

233 Como es de sobra conocido y ha sido ejemplarmente analizado por Boltanski y Chiapello (2002) en su ya clásica obra *El nuevo espíritu del capitalismo*, el proceso mediante el cual el capitalismo incorpora argumentos ajenos al mundo de la empresa y la ganancia para reforzar el compromiso social que lo legitima y sustenta es denominado “aculturación”. A este proceso estamos haciendo referencia al hablar del efecto que producen los atractores e hilos discursivos sobre el sentido de la noción empresarial RSC.



Como hemos intentado plasmar en la figura, la innovación es uno de los atractores que organizan la función más referencial de lo dicho por los DIRSE en relación con lo que es la RSC. Es un concepto que además de funcionar como un *imán* lo hace también como condensador simbólico, adquiriendo un papel de lo que Conde (2009) denomina atractor principal.

La innovación debe ser una competencia sistémica “integrada en las prioridades del liderazgo, infraestructura gerencial, procesos, herramientas, recursos humanos, mecanismos culturales y valores” (Gibson en GESTIÓN, 2011, p. 21), capaz de favorecer la creación continua en el modelo de negocio²³⁴. Según los 234 Gibson es un importante gurú de la innovación en el campo de la consultoría empresarial que junto a Peter Skarzynski ha escrito un éxito de ventas en el mundo de la literatura gerencial, editado

expertos gerenciales, requiere de la implantación de un sistema que estimule la creatividad empresarial en todos sus niveles y operaciones y que, por lo tanto, forme parte de la carga genética de la corporación empresarial (Dyer, Gregersen y Christensen, 2012), lo que, como veremos, no sólo está en clara conexión con el lenguaje de motivos, las expectativas y los objetivos que nuestros responsables le atribuyen a la RSC, sino también con el tono con el que se habla de ella.

Las referencias veladas y las similitudes manifiestas con el lenguaje de la innovación impregnan todo el discurso empresarial de la RSC, tal y como hemos intentado plasmar en la Figura 19. Ésta es presentada por los DIRSE y responsables de RSE como una forma de innovar en el modelo de negocio es decir, en el marco conceptual o lógico que nos informa acerca de cómo una empresa crea, proporciona y obtiene valor. Lo que significa que la RSC es para las empresas no sólo una cuestión de negocios (*business case*) sino también un nuevo modelo de negocio.

De esta manera, las empresas hablan de la responsabilidad corporativa como un proceso de creación que implica estar en continuo aprendizaje, ensayando y probando nuevas formas de medir y valorar las expectativas de los grupos de interés y de comunicar su información socialmente responsable. Además, supone una nueva cultura empresarial y un nuevo tipo de liderazgo, que impregna todo el modelo de negocio, y que reúne las condiciones necesarias para buscar entre toda la compañía esas prácticas genuinas que hacen que la empresa emprenda nuevos negocios competitivos, buenos para la corporación y buenos para la sociedad. Asimismo, implica la difusión de un relato común cargado de

por la Harvard Business Review que se titula *Innovación en el ADN de la organización. El modelo que transforma la manera en que su empresa innova*. En él propone una serie de recomendaciones y estrategias con el objetivo de ofrecer las condiciones necesarias para innovar en el modelo de negocio. Ambos autores, pero especialmente Gibson, han sido invitados en distintas ocasiones a formar parte como conferenciantes en distintos eventos organizados por ETN españolas. Además, el uso de la metáfora del ADN ha sido utilizado por varios DIRSE para hacer referencia a la RSC como parte esencial del *core business*.

historias corporativas sobre la RSE. Todo ello en un tono que convierte lo que, en principio, fue concebido como tragedia (el poder y el impacto de los negocios en las sociedades) en una *aventura* (la contribución de los negocios a los problemas de nuestras sociedades), emocionante pero realista, que rechaza la idea de su presunción de culpabilidad pero que, a su vez, acepta moderadamente la crítica. Vayamos por partes.

6.2.1. La innovación como atractor principal y condensador simbólico

Como hemos repetido en numerosas ocasiones, la RSC tiene sentido para las empresas si tiene sentido económico, por lo tanto, cualquier intento de regulación o estandarización de los comportamientos de RSC son unánimemente rechazados por la élite empresarial española. Las ETN realizan la siguiente equivalencia discursiva, la cual funciona para todos los sectores de producción:

RSC = innovación = diferencia = competitividad = flexibilidad = voluntariedad
≠ regulación

De modo que la voluntariedad se convierte en un hilo discursivo de la innovación o, lo que es más frecuente en las entrevistas que hemos analizado, la innovación se convierte en un hilo discursivo del rechazo a la regulación de la RSC.

La RC eh:: es una herramienta de innovación y diferenciación, [la empresa] siempre lo ha dicho ↓, y lo encontrarás en todos los informes. La RC la interpretamos como una herramienta de innovación y de diferenciación. Y, por lo tanto, esos dos conceptos aluden directamente a una de las cosas que más importa a las empresas: a la competitividad. Si yo soy capaz de diferenciarme e innovar respecto a mis competidores seré más competitivo en el mercado, ¿no? Desde ese punto de vista, cualquier regulación, si tú quieres llevar la RSE a la ley, a la regulación, estás automáticamente matando, ¿um? la innovación, ¿um? y la diferenciación, porque estás poniendo un rasero que tienes que cumplir para todos. Y yo quiero que siga siendo una herramienta de innovación porque tiene beneficios para mi compañía. Entonces, esa, esa, es mi respuesta ¿no? Entonces, voluntariedad, ¡por supuesto! Por supuesto. [PEGAS2].

El modo en que las empresas responden a las expectativas de los grupos de interés para terminar ofreciendo un producto y/o servicio socialmente responsable y empresarialmente rentable, es mediante el recurso a la innovación. Ésta se configura como la principal condición de posibilidad, o incluso un pleonasma, de la RSC defendida por la élite empresarial española, sea cual sea el sector al que pertenezca.

Yo creo que, creemos que la responsabilidad es el buen comportamiento de una empresa con respecto a sus públicos. Y, ¿cuál es ese buen comportamiento? Pues en cada caso, yo creo que cada empresa tiene pue:: en nuestro caso es innovar (1) y generar riqueza y generar empleo, y hacerlo bien. Hacerlo bien, intentando introducir las mejoras practicas sectoriales para convertirse en una empresa excelente. Y esto es un buen comportamiento. [TECITE2].

(2) Bueno (en suspiro), ahora es un momento un tanto delicado. Nosotros uno de los retos que tenemos es nuestros *stakeholders* de clientes, la calidad y la orientación comercial, es un punto fundamental. Y junto con eso, yo creo que la innovación es donde tenemos los próximos años ser más, más fuertes, innovar permanentemente. Y, finalmente, la transparencia. Yo creo que son 3 ámbitos en los que nos estamos moviendo por intereses de:::, por estrategia de la propia entidad: Calidad, innovación y transparencia. Sin abandonar a las demás ¿eh? [SEFIN2].

De hecho, para las empresas la RSC se ha convertido en sinónimo de innovación social y sus esfuerzos se centran en consolidar un sistema de organización empresarial que sea capaz de hacer de ella una competencia sistémica. Para ello, en primer lugar, los directivos y profesionales de la RSC se convierten en *jardineros* capaces de hacer “aflorar” iniciativas que la corporación ya venía llevando a cabo y transformarla en un “caldo de cultivo” de iniciativas socialmente responsables.

Cuando nosotros empezamos a promover, desde aquí, todas las iniciativas relacionadas con nuestros compromisos de buen gobierno corporativo, medioambientales, sociales, entonces empezaron a entender [el resto de unidades corporativas] que muchísimas cosas que se estaban haciendo, desde hace mucho tiempo, en esta empresa no se ponían en valor; y **nosotros lo que hicimos fue facilitar que afloraran muchas cuestiones que se hacían sin denominarlas responsabilidad social corporativa, o responsabilidad social empresarial, pero que esta empresa llevaba mucho tiempo llevándolas a cabo [CONEIN1].**

Particularmente, creo que es tremendamente interesante y creo que es necesario entusiasmar (1) a algunas personas dentro de la organización, porque a base, de verdad, creer y sentir que todo esto es importante, **se va generando un clima de responsabilidad en cada miembro de la empresa y va generando a su vez un cierto laboratorio o caldo de cultivo** de sugerencias y de ideas, de trabajar, si se quiere, desde un espíritu responsable ¿no? (.) [BIECON1].

Ésta metáfora de la RSC como *vivero* y el directivo como *jardinero* no es asunto baladí en el discurso que organiza la noción empresarial RSC ni en la literatura de administración y gestión de empresas²³⁵. Como es de sobra conocido, desde la Segunda Guerra Mundial el mundo de la guerra y la máquina han sido utilizados como un referente teórico y moral en el pensamiento gerencial²³⁶. No obstante, a partir de los años ochenta con la explosión de la producción flexible y la globalización, estas metáforas se vuelven demasiado rígidas para inspirar la organización y dirección de las ETN, y aparecen unas más *líquidas* relacionadas con el mundo de los organismos vivos, la cultura, el aprendizaje continuo, la navegación e incluso la danza, como es el caso de las propuestas por los profesores y gurús de la administración Richard Florida o Peter Senge (Alonso y Fernández, 2013)²³⁷.

235 La figura del “jardinero” tampoco pasa desapercibida para el pensamiento económico liberal. Von Hayek escribía: “La actitud del liberal hacia la sociedad es como la del jardinero que cultiva una planta, el cual, para crear las condiciones más favorables a su desarrollo, tiene que conocer cuanto le sea posible acerca de su estructura y funciones” (2008, pp. 58-59). Curiosamente, el escritor brasileño Paulo Coelho, asiduo invitado en el Foro Económico Mundial, también utilizó esta metáfora en el prólogo de su obra *Brida*, y ésta, en forma de parábola, decía:

Un texto anónimo de la tradición dice que cada persona, en su existencia, puede tener dos actitudes: construir o plantar. Los constructores pueden demorar años en sus tareas, pero un día terminan aquello que estaban haciendo. Entonces se paran, y quedan limitados por sus propias paredes. La vida pierde el sentido cuando la construcción acaba. Pero existen los que plantan. Estos a veces sufren las tempestades, las estaciones, y raramente descansan. Pero, al contrario que un edificio, el jardín jamás para de crecer. Y, al mismo tiempo que exige la atención del jardinero, también permite que, para él, la vida sea una gran aventura. Los jardineros se reconocerán entre sí, porque saben que en la historia de cada planta está el crecimiento de toda la Tierra (Coelho, 1990).

236 De esta manera, en “una trayectoria que va desde la vieja (incluso milenaria) literatura sobre «el arte de la guerra», hasta las teorías sobre ventaja competitiva de las naciones, vemos aparecer términos como guerra comercial, marketing de combate, posicionamiento estratégico o batalla por los estándares” (Alonso y Fernández, 2013, p. 64).

237 Las propuestas señaladas forman parte del estímulo que garantiza la fidelidad con el capitalismo y que caracterizan a lo que Boltanski y Chiapello (2002) denominan “tercer espíritu del capitalismo”,

En concreto, Senge afirmaba a finales de los años 90 que “los gerentes tienen que dejar de pensar como mecánicos, y actuar como si fueran jardineros” (1990, p. 34) para lograr corporaciones capaces de innovar y estar en el cambio, unas ideas que se emparentan de un modo evidente con la propuesta de la “dirección empresarial innovadora” de Drucker (1986 en Fernández Rodríguez, 2004)²³⁸. Este papel de “directivo jardinero” supone el destierro de la figura del mito del héroe y la bienvenida a un tipo de liderazgo que sea capaz de crear una *comunidad de líderes* comprometida con el cambio social, la creatividad y el aprendizaje. Idea que está en clara consonancia con las argumentaciones que aducen nuestros entrevistados para justificar la conveniencia de la RSC como factor de innovación y con el tono aventurero, pero realista, que las sustenta.

Respecto a la conveniencia de la innovación, ya hemos dicho que está concebida como un requisito imprescindible de una RSC capaz de generar valor tanto para los grupos de interés como para la empresa, tal y como vimos con los ejemplos de los microcréditos y la eficiencia energética. De hecho, en el manual publicado por la Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras de España (RACEF), *La responsabilidad social de la empresa (RSE). Propuesta para una nueva economía de la empresa responsable y sostenible (2007)*²³⁹, en su capítulo 2, se expone que la

el cual incluye la asimilación de aspectos relacionados con la alienación y búsqueda de autonomía y realización personal (crítica artística) y que se traduce en la integración empresarial de la innovación y la creatividad, en la mitificación del cambio permanente o en la degradación de los estilos de dirección autoritarios.

238 Las obras de Peter Drucker son imprescindibles para comprender cómo la figura del emprendedor y de la innovación se han consolidado en la literatura gerencial como garantías de supervivencia y crecimiento económico en la era del capitalismo porstfordista. En ellas el saber, el conocimiento, se vuelve en el factor de producción más importante para el éxito económico (Fernández Rodríguez, 2004).

239 En el manual participan, tanto en calidad de miembros como de Comité de consultas, un número considerable de grandes corporaciones españolas y asociaciones afines al mundo empresarial. A pesar de la importante presencia de personalidades afines al ámbito empresarial (páginas 13-22 del manual), el manual no puede escapar del conflicto que supone tomar partido en torno a la RSE, tal y como lo explicita el Presidente de la RACEF en el prólogo:

Como todo gran proyecto inserto en un espacio de turbulencias va a tener sus partidarios y también sus detractores. De los primeros confiamos en su entusiasmo para mejorar en el tiempo la propuesta presentada, de los segundos sus observaciones y críticas con objeto de rectificar aquello en lo que no se ha producido el acierto deseado.

innovación no es sólo uno de los fundamentos en los que se asienta el nuevo paradigma de la empresa responsable y sostenible, sino que también desde un planteamiento ético es la principal responsabilidad de la empresa.

Literalmente la RACEF publica (2007, p. 110):

Es difícil imaginarse a una empresa compitiendo con éxito en un momento dado con los mismos productos, servicios o capacidades organizativas con los que lo hacía unos años antes. Por lo tanto, podemos decir que innovar es una, al menos, de las razones fundamentales por las que una empresa perdura en el tiempo. Además, desde un planteamiento ético, como institución social con mayor capacidad para hacerlo, innovar es la mayor responsabilidad de una empresa. Ni los gobiernos, ni las organizaciones no gubernamentales, ni los organismos supranacionales gozan de un poder siquiera semejante. Recordemos los problemas económicos, medioambientales y sociales mundiales que se comentaron anteriormente. Por lo tanto, la capacidad innovadora es la clave para que la empresa pueda crear valor para ella y para sus diferentes grupos de interés y, con ello, ser sostenible en la doble acepción de la palabra: contribuir a la sostenibilidad de nuestro planeta y perdurar en el tiempo.

En relación con el tono, debemos señalar que hay una continua tensión entre el reto o el desafío que supone asumir un comportamiento socialmente responsable de estas características y las limitaciones con las que la empresa se encuentra para llevarlo a cabo. Esta tensión se traduce en una especie de franqueza cautivadora,

Como toda obra humana debe ser, y es, incompleta y perfectible. Pero lo que no se podrá discutir es el trabajo, tesón y esfuerzo de este modélico grupo de trabajo que ha puesto todo su saber para que saliera a la luz esta obra. A todos ellos nuestro más sincero agradecimiento. Unas palabras especiales para el director del trabajo, el académico Excmo. Sr. D. Aldo Olcese, quien ha aceptado el honor y la responsabilidad de llevar a buen fin las muchas veces ingratas tareas de coordinar criterios distintos, encauzar voluntades y dirimir controversias. Sin su saber hacer, difícil hubiera sido la presentación de esta obra. Vaya para él nuestra más sincera felicitación (2007, p. 10).

como diría Žižek (2003), que admite los problemas que acarrearán los intereses que defiende sin que este reconocimiento suponga motivo alguno para invalidar dichos intereses. A este tono colectivo que, al fin y al cabo, es una práctica discursiva más, lo hemos llamado la *franqueza de la innovación*.

6.2.2. La franqueza de la innovación, ¿una posible reinención identitaria?

La *franqueza de la innovación* está muy relacionada con el atractor *aprendizaje* porque permite interpretar los límites de la RSC como parte de un proceso en el que se está, que admite idas y venidas, incluso errores, pero que no tolera la inacción o la resignación. Por lo tanto, esta práctica discursiva es desempeñada por las empresas cuando las contradicciones entre los principios que dicen guiar su RSC y la práctica real son evidentes. Concretamente, en las entrevistas analizadas hemos detectado tres tipos de justificaciones que los profesionales ponen sobre la mesa para explicar esta distancia. Éstas son: las que se basan en el carácter utópico del concepto RSC, las que asumen la complejidad del contexto socioeconómico en el que las empresas viven y las que aluden a los límites existentes en la atención a los grupos de interés.

Respecto a las justificaciones que se basan en el carácter utópico de la RSC, debemos decir que normalmente lo detectamos como un *no dicho* cuando las empresas hacen uso de coletillas como “estamos en el camino”, “esto es como ir poniendo ladrillos en un muro”, “vamos a ver qué es lo que sale de aquí”, “estamos probando”, “es un terreno de juego, en el que hay que jugar, no es claro, no hay pautas”. Sólo en un caso nos hemos encontrado con reconocimiento explícito de la imposibilidad de la RSE, tal y como se puede leer en el siguiente extracto (señalado en negrita):

Entonces, creo que hay un grupo de compañías que estamos en ese proceso (en el de integrar la RSC en la esencia del negocio), porque, además, yo soy de los que cree que um:::, y esto tampoco lo diría delante ante un medio de comunicación, pero que::: no existe-, que el concepto de empresa responsable frente a empresa no responsable es falaz (2), en el sentido de que no existe una sola empresa que sea responsable, no puede ↑, quiero decir (2) es un concepto utópico, utópico. Porque eh::: si todos entendemos lo que entendemos por la responsabilidad y sabemos que es tan amplia es (2) prác-tica-mente imposible (1) que en organizaciones de::: 5.000 de 100.000 o 20.000 personas no haya nunca ↑ sola persona que tome una pequeña decisión que (1) no eh::: sea responsable. En todas ↑ organizaciones las hay, (2), las hay ((asiente)), en ese proceso en el que estamos ese grupo de compañías, ¿no? Trabajando (.) yo creo que el enfoque no es soy responsable o no soy responsable, yo creo que el enfoque es estoy en el camino, en el cauce, o estoy en el aprendizaje, en el proceso y en la mejora (...) [PEGAS2]

A pesar de que la persona entrevistada advierte del carácter privado de la confesión repitiendo que lo que dice no lo diría en los medios de comunicación, nos parece claro que si esta confesión no tuviese valor alguno dentro de su narración no la haría, sobre todo en un directivo que ha hecho de la franqueza y la “desfachatez” valores evidentes²⁴⁰.

Esta cita nos parece especialmente significativa porque su carácter extremo nos permite ver mejor la estructura argumentativa de lo que hemos llamado la *franqueza de la innovación*, y que no es otra cosa sino el modo en que las empresas responden a las contradicciones de la RSC sin despegarse de la visión que sostiene esta noción empresarial. Como podemos ver, el modo en que reconoce las limitaciones de la RSC conjuga la aceptación de la imposibilidad de las ETN de asumir el control con la desconsideración del reconocimiento de la existencia de un centro de poder en las ETN, asimilando la corporación no como una entidad propiedad de accionistas y gestionada por directivos, sino como una corporación que es la suma de personas. Es decir, que la aceptación de los límites de la RSC llega hasta donde el marco de la despolitización de la empresa lo permite,

240 Consideramos que esta declaración sería considerada por el resto de entrevistados como un acto de “delincuencia discursiva”, aunque en realidad es una afirmación nada novedosa. Como puede recordarse, en los años ochenta Thomas Jones defendía la importancia de introducir medidas en las corporaciones que las facultaran para “estar” en el proceso de la responsabilidad y no “ser” socialmente responsables, lo cual parecía ya por aquel entonces materialmente complejo y teóricamente inviable. Véase capítulo II.

existiendo una evidente tensión entre la aceptación y la deformación de las críticas²⁴¹.

Por otro lado, y de un modo más frecuente y explícito, existe en las narraciones de los profesionales de la RSC cierto reconocimiento de la dificultad que impone el sistema socioeconómico para que las empresas puedan cumplir con el mandato de la responsabilidad social empresarial. De este modo nos encontramos, por ejemplo, con la aceptación una tanto cínica, pero sobre todo pragmática, de situaciones como las que se señalan:

- El reconocimiento de la imposibilidad de controlar en la cadena de suministro el uso de materias primas que no provengan de zonas castigadas y/o protegidas medioambientalmente si se quiere competir dentro del mercado (extracto 1).
- El reconocimiento velado de la negativa empresarial a exportar prácticas laborales y medioambientales similares en todos los lugares del globo ante la imposibilidad de hacerlo a coste cero, o sin que esta práctica te expulse del mercado, o suplantes la soberanía de los Estados, o, incluso, sea perjudicial para los propios proveedores en países empobrecidos (extracto 2 y 3).
- El reconocimiento de la imposibilidad de actuar de acuerdo al principio de ser moralmente aceptable en un tema relacionado con la marcha

241 Una tensión que no es tan evidente en los informes de RSC, un género discursivo más próximo a la publicidad que a la rendición de cuentas. De hecho, el Observatorio de RSC denuncia en su análisis de las memorias de RSC de las empresas del IBEX 35 (2013) la escasa neutralidad y equilibrio de la información contenida en estos documentos. La neutralidad es uno de los principios que GRI propone para valorar la calidad de la información publicada por las empresas e implica “evitar sesgos en la selección y exposición de los datos presentados, mostrando de forma equilibrada la actuación de la organización informante. La memoria deberá reflejar los aspectos positivos y negativos del desempeño de la organización” (OBRSC, 2013, p. 25). Sin embargo, el OBRSC afirma que:

Esta falta de equilibrio, con excepciones, es común entre los informes de RSC de las empresas del IBEX 35 pero especialmente notable en las empresas de servicios financieros, en donde parecen obviar el contexto de crisis y de corrupción en la que se está demostrando han sido actores fundamental (p. 217-218).

millonaria de un directivo debido a las incoherencias que demuestra nuestra sociedad al recompensar de un modo “extraordinario a personas con un talento también extraordinario” (extracto 3).

- La defensa de la interpretación de la RSC como una prueba de la licencia que la sociedad le otorga a las empresas para que generen beneficios aunque reconozca por omisión que la redistribución de los mismos siga siendo un tema delicado o complicado que excede a la empresa (extracto 4).

Extracto 1

Po::rque claro, eh:::, empieza a buscar a ver quien está diciendo algo en relación con algo esto y, claro, te pueden venir con medidas que a nosotros, a nosotros se nos escapan (.), o sea, nosotros, en el contexto, por ejemplo, pues asegurar que ninguno de los cerdos que nosotros usamos de materia prima pues ha comido piensos producidos con algún cereal o soja que se haya producido en la selva de Brasil en zonas deforestadas (.), ¡no lo podemos hacer! (sin subir mucho el tono) ni está el estado, digamos, de nuestro negocio para empezar a implantar eso cuando todo el sector de la ganadería está en pérdida, está en tal, y como yo le decía al señor de Greenpeace, le digo: “um:::, si tuviéramos que hacer eso, seguramente, acabaríamos teniendo certificados de todo lo que queramos, pero también te digo que serían falsos”, pero se generaría un mercado de hecho ¿no? E::s, sin embargo, e::s de repente pretender (.), pretender que se cumplan unos estándares que son incumplibles, pues, pues, es muy difícil. ¡Ahora! ¿Hemos hecho algo? Sí hemos hecho algo, hemos comunicado a los, a, a proveedores, en determinadas ocasiones y un poco sesgadamente, en que tenemos interés en todo esto y que, por favor, nos informen de cuales son sus políticas. ¿Por qué? Porque eso va contribuyendo a generar un ambiente en la cadena de suministros. [BIECON1]

Extracto 2

La rigidez en general, en general, ((hace alusión de un modo velado a una ONG que ha fiscalizado su cadena de producción y suministro)) en lo que tiene que ver con la RSE, es también una problema, e:::sto en el Tercer Mundo no se entiende, es perjudicial, esto de imponer parámetros al proveedor y si no lo hace lo echas ↑ no está bien. Hay que darle pedidos a estas empresas proveedoras para que mejoren, para que introduzcan >mejoras. Hay que decirles cómo mejorar y darles negocio>. Estas mejoras hacen que los trabajadores de estos países quieran trabajar en estas empresas frente a otras en las que las condiciones laborales son peores y también vas creando un cli:::ma. España ha sido la China de Estados Unidos hasta los años cincuenta, también vinieron en su momento las multinacionales estadounidenses, es una evolución poco a poco (...) [BIECON3]

Extracto 3

Entonces, ↓ yo creo que eh:: los ámbitos que te quedan de regulación, yo creo que son muy escasos, podrían tener que ver con el reporte, con la verificación del reporte, podrían tener que ver con la promoción de buenas prácticas de gestión hacia fuera, y no tienes más, no tienes más (2) Podría tener que ver también con que al inversor se le pida cuando hace una recomendación de compra o a los fondos de inversión o a los fondos de pensiones si han tenido en cuenta, que marquen si han tenido o no han tenido en cuenta eh:: los criterios de responsabilidad a la hora de de, y no te queda más. ¡Piénsalo, te he dicho cuatro cosas!

Sí, bueno, lo que pasa es que bueno cuando en el Consejo de Lisboa aparece la RSC para hacer de Europa una de las economías más competitivas y basadas en el conocimiento sí que se piensa bastante, en principio, en intentar exportar los estándares de protección del modelo social europeo, ¿no? ¿Eso sería desterritorializar la legislación europea?

Sí, la pregunta es quién lo paga. (..) A ver, yo sólo te digo que no es fácil. Y lo que te digo también, es que si al final, la ONU, ha sido incapaz a lo largo de su historia de que algo tan sencillo como la Declaración Universal de los Derechos Humanos tenga realidad, ¿por qué se les pide a las compañías si no lo han hecho los Estados? Es que es un poco complicado de entender (1).

Ajá.

No te digo que las compañías no tengan que hacerlo, no te estoy diciendo eso. Te digo que planteemos algo de realidad geopolítica en esta historia, ¿entiendes? Cómo se les va a pedir a las empresas europeas que exporten al 100% la legislación europea en aquellos países que sus parlamentos no han aprobado esa legislación. Es que, al final, te sitúas en una situación muy complicada. ¿Lo ves? **[TECITEL1]**.

Extracto 4

Y tercero, que es la más cuestionable, lo más moralmente aceptable, que efectivamente es un tema difícil (1), que caza difícil, no, caza difícil ↑ sí que es cierto, que un poco la explicación, que, que, eh::(.), al final hay que ser un po::co (.) pragmáticos, ¿no? pero un poco la realidad cual es, es que el sistema que tenemos montado es un poco perverso, ¿no? (.) No el sistema financiero, sino en general, o sea, tenemos un sistema mo::ntado, una sociedad, de que en algunas profesiones, no todas, pero en algunas, pues a personas con talento extraordinario, se les remunera de forma extraordinaria, ¿no? con resultados extraordinarios. Y eso pasa en la banca, pasa en los <actores, pasa en los jugadores de fútbol, pasa en los pilotos de formula uno, pasa en los cantantes, y pasa en mucho temas>. Y bueno te dirá que es lo más social de este mundo pero que luego no ha pagado los impuestos que tenía que pagarlos y tal, ta ta ta. Y, al final, qué pasa, o sea, que al final la banca es mala por definición, y::: hacemos un poco de demagogia, ¿no? Si no nos gusta que uno gane 3 millones de euros al año, pues empecemos con que Messi no los gane, que Cristiano Ronaldo no los gane, pongámoslos a todos en el mismo saco ¿no? **[SEFINI1]**.

Extracto 5

En esa responsabilidad social que ustedes desarrollan, ¿cuáles serían los elementos clave, centrales, que definirían el concepto de la responsabilidad social por el que apuesta X que lo diferencie de otros?

Yo creo que lo específico puede ser algunas actuaciones que podamos hacer y que sean específicas por nuestro tipo de negocio, por nuestro tipo de actividad, porque que queramos ser más innovadores, porque queramos profundizar más o no, eso, pero en cuanto a concepto claves yo creo que son los mismos para nosotros que para los demás. Vamos a ver (.), el convencimiento de que los beneficios, lo he dicho ya al principio, los beneficios son lícitos, una empresa su finalidad es generar un beneficio, no hablemos luego de su redistribución, pero generar un beneficio y el tema está en que la calidad de ese beneficio sea una forma determinada en cuanto a medio ambiente y el tema. Y el enfoque central, o sea, para desarrollar estos conceptos parece que es la relación, o sea (1), todo el modelo de relación con los grupos de interés el que puede potenciarlo, entonces yo veo que con esas dos palancas, eh:: (1) [PEGAS1].

Lo que nos parece especialmente interesante de estos *verbatim*s es su “cinismo pragmático” como lo llamaría Žižek (2003)²⁴², donde se reconoce, aunque de un modo más velado que revelado, la incapacidad estructural de mantener un comportamiento empresarial justo pero la posibilidad de desplegar un comportamiento responsable. Ello termina por dibujar en el discurso empresarial una imagen de las empresas como agentes económicos con un control limitado sobre las circunstancias, pero con la honradez suficiente como para reconocer esta falta de control y la iniciativa suficiente para responder ante ella.

Este tipo de justificación que los profesionales de la RSC despliegan se sitúa en el hilo discursivo que se mueve entre los atractores aprendizaje, diferencia competitiva, valor compartido y expectativas de los grupos de interés que configuran la base del pentágono dibujado en la Figura 19. Con él las empresas huyen del argumento de la *culpabilidad* (“las empresas son malas por naturaleza”) y se sitúan en el de la *complejidad* (“las empresas hacen lo que pueden”) para justificar su modelo y noción de *responsabilidad social empresarial*.

242 Tal y como señala Žižek (2003), “la forma más notable de 'mentir con el ropaje de la verdad' hoy es el cinismo: con una franqueza cautivadora, uno “admite todo” sin que este pleno reconocimiento de nuestros intereses de poder nos impida en absoluto continuar detrás de estos intereses” (p. 15). A este tipo de cinismo hacemos referencia.

Este desplazamiento en las narraciones de las empresas de la culpabilidad a la complejidad creemos que es más un síntoma de una nueva estrategia discursiva que está por venir -y que se comienza a vislumbrar en el uso estratégico de las “historias corporativas” (epígrafe 6.2.4.)- que una práctica verdaderamente consolidada entre la élite empresarial española estudiada²⁴³.

De hecho, es cada vez mayor la presencia en la formación y contratación empresarial de servicios relacionados con la construcción y el uso de un “sistema corporativo discursivo” que permita elaborar una nueva narrativa empresarial, alejada de los relatos épicos, capaz de aceptar y defenderse ante la crítica social (Rubio, 2013, 2014a y 2014b). Por ejemplo, el *think-tank Corporate Excellence - Centre for Reputation Leadership*²⁴⁴ ofrecía un curso, en febrero de 2013, titulado *Narrativa empresarial y Liderazgo Social*, impartido por la profesora Loreto Rubio, en el que exponía la necesidad de construir una nueva narrativa más honesta y capaz de movilizar transformaciones sociales, mediante la asunción de tres condiciones que, en nuestro caso, comenzamos a ver de forma clara en el discurso sobre RSC de la élite empresarial española (Rubio, 2014, p. 15)²⁴⁵. Éstas son:

- 1) Aceptar que las empresas viven en la complejidad y que toda decisión relacionada con los recursos humanos, la inversión o el modelo energético, por ejemplo, lleva implícita una teoría del cambio social. “Lo que

243 Como se ha demostrado a lo largo de toda la investigación, el carácter vacío de la noción RSC le otorga la bondad de servir de espejo de la relación de fuerzas ideológicas en el campo de la economía política. Por lo tanto, todo lo que en ella ocurra puede ser interpretado como un indicio de lo que puede estar sucediendo en este campo, más aún si concebimos el lenguaje como lo hemos hecho, esto es, como producto de la actividad humana colectiva.

244 Este laboratorio de ideas es fruto de la fusión del Foro de Reputación Corporativa (constituido en 2002) y el Instituto de Análisis de los Intangibles (creado en 2004). Asimismo, fue fundado por BBVA, CaixaBank, Iberdrola, Repsol, Santander y Telefónica (como patronos natos) y cuenta con la asociación de empresas relevantes en el ámbito público y privado como son Agbar, Bankinter, Correos, Danone, DKV Seguros Médicos, El Corte Inglés, Gas Natural Fenosa, Ibercaja, MAPFRE, Popular, Renfe y Grupo Volkswagen. El vídeo completo del *workshop* impartido por la profesora Rubio puede verse en: www.youtube.com/watch?v=dPA_YN691mw&feature=youtu.be

245 El artículo de la profesora del Instituto de Gobernanza de ESADE y CEO de *Sinergia Value*, Loreto Rubio, que se cita fue publicado en la revista gerencial *Harvard Deusto Business Review*.

inmediatamente lleva implícito que algunas personas o agentes se posicionen para ayudarte, alinearse o adherirse al devenir del modelo. Y, por supuesto, también debemos asumir que siempre se provoca la aparición de oposición, críticas y detractores, aunque el modelo escogido sea responsable y busque un bien colectivo”.

2) Huir de “los relatos épicos” hacia “las argumentaciones honestas que conmueven e ilusionan desde su trascendencia, convicción y compromiso”.

3) Entender que construir un sistema discursivo corporativo es más fácil de lo que parece, ya que la empresa cuenta con todos los recursos que necesita. “Aunque no lo hayamos sistematizado ni profesionalizado antes, el sustrato y las semillas están. Y como son un activo de gran valor, está claro que siempre tenemos margen para fortalecer nuestras capacidades de gobernanza. Solo deberíamos dedicarnos a nosotros mismos un poco más de tiempo, y, si se me permite, escucha y cariño. Es decir, ¡tiempo para regar nuestro propio jardín!”²⁴⁶.

Como vemos la apuesta de la profesora Rubio, y de buena parte del *storytelling* y las relaciones públicas corporativas (Arthur W. Page Society, 2012; Salmon, 2008), parece sostenerse en la creación de relatos que sean capaces de aceptar la crítica -e incluso el conflicto ideológico- y construir una nueva empresa capaz de enfrentarse a los nuevos retos del siglo XXI, los cuales son expuestos por la profesora Rubio (2014b) del modo que sigue:

En este sentido, las empresas que intentan aplicar una visión más allá de los resultados estrictamente económico-financieros, aquellas que

246 Nos parece significativo que la metáfora del jardín vuelva a aparecer como elemento configurador de la esencia responsable e innovadora de la corporación y de la necesaria función de un directivo creativo y responsable.

aplican una mirada del escenario de gobernabilidad empresarial global con la voluntad de ejercer posiciones de liderazgo no meramente comerciales, sino de liderazgo responsable como agente inmerso en una sociedad de la que depende y a la que afecta con su actuación (en línea con la idea de Porter de construir modelos de negocio que creen auténtico valor compartido), prestan atención y se preparan para hacer frente a otros retos, estos de carácter indiscutiblemente social, por calificarlos de una manera simplista pero comprensible.

(..) Hoy en día la conciencia del procomún no sólo se vincula al escenario de lo medioambiental, tan conocido a nivel empresarial debido a la mayor exigencia social de formas éticas y sostenibles de uso e impacto en el entorno natural. Sino que según la clasificación de Lafuente, alcanza los entornos: digital (vinculado a los movimientos copyleft, al software libre, el open access y la protección del ciberespacio); ciudad (en las que se enmarcan las diferentes formas de vida social, sus tramas locales, simbólicas y espaciales -una segunda naturaleza-); y cuerpo (no sólo la seguridad de no dañarlo, tanto su sensibilidad como su corporalidad deben ser protegidas de la instrumentalización).

Así pues, en un futuro no muy lejano la sociedad no sólo nos impelerá hacia la gestión responsable de nuestra huella ecológica y del entorno ambiental. Nos demandará que rindamos cuentas sobre el efecto que nuestra actividad tiene en la lengua de un territorio, en la convivencia de una ciudad, en las enfermedades de las que somos origen como el stress profesional, o en la promoción de las ciberlibertades, por poner sólo un par de ejemplos sencillos que alterarán también los escenarios de gobernabilidad de nuestra actividad. Nos veremos confrontados claramente ante situaciones que son una auténtica preocupación

social, como la pobreza energética. Y se nos reclamará, tal vez, que seamos capaces de presentar un Balance del Bien Común.

En escena ya están presentes conceptos con los que debemos aprender a relacionarnos: procomún, colectivo, colaborativo, código abierto, consumo responsable, co-creación, cooperación, inteligencia crowd, disruptivo, libre, financiación colectiva,...

Incluso deberíamos estar alerta y no despreciar las aportaciones y propuestas de los movimientos sociales en los últimos años, ya que como recogen Mateos y Sanz, y destaca el sociólogo Manuel Castells, “analizar los movimientos sociales es fundamental -más en una coyuntura como la actual- habiéndose constituido históricamente en palancas de cambio social” y de anticipación de valores.

[...] Informaciones que han tenido un gran impacto mediático, como las aparecidas recientemente derivadas del Informe OXFAM “Gobernar para las élites”, en el que se ha hecho público y notorio el dato de que las personas más ricas del mundo poseen la misma riqueza que la mitad más pobre de la población mundial (3.570 millones de personas); o como daba a conocer el GESTHA, que el fraude fiscal en España asciende al 23% anual, unos ochenta mil millones de euros anuales, de los cuales la mayor parte corresponden a impuestos que evaden las principales compañías del IBEX-35; han llegado para quedarse y enraizarse en la percepción colectiva, repercutiendo de forma clara en el margen y la capacidad de gestión de las relaciones con los diferentes agentes externos.

Los nuevos escenarios globales no sólo son globales para la actividad económica, lo son también para la conciencia social global. Son escenarios que permiten ejercer la presión social reinventando su

poder de influencia. A ningún responsable empresarial se le escapa la capacidad de esa presión. En la medida que la madurez social aumenta, “el legislador” cambia su naturaleza. Ya no es exclusivamente una institución que legisla. Nos encontramos ante un ejercicio difuso del marco regulatorio, “aquellas normas que nos afectan y que nos dan licencia para operar”. Ya no se trata tan sólo del marco normativo vigente, como de los “marcos sociales que nos dan licencia para operar”.

En un mundo donde las fuerzas se han reequilibrado, las instituciones y corporaciones empresariales han perdido control sobre lo que de ellas se habla, y donde impera una nueva realidad de lo procomún, las nuevas gobernanzas y lo crowd, la reflexión de Mintzberg, “los asuntos gerenciales son relevantes pero, aún más, la capacidad de crear valor mediante el liderazgo, la negociación y la comunicación con el entorno” adquiere una gran relevancia.

Consecuentemente, consideramos que la incipiente franqueza que hemos detectado en el discurso empresarial sobre la RSC se desarrollará mediante la inclusión discursiva de argumentos y tácticas que sean capaces de enfrentarse a cuestiones que en las entrevistas analizadas han sido connotadas como *irrazonables*: aquellas que tienen que ver con la democracia económica y la justicia social en el contexto del capitalismo creativo (Florida en Alonso y Fernández, 2013). Cuestiones que, por otro lado, ya han sido literalmente aculturadas por el lenguaje propio del *management* mediante la retórica de la innovación²⁴⁷. En cualquier caso, consideramos absolutamente necesario seguir analizando el modo en que las ETN se convierten en el futuro en empresas honestas y dialogantes

247 Se recomiendan los trabajos de Alonso y Fernández, citados en las referencias bibliográficas, para acceder a una exposición sobre el modo en que la innovación social se despojó de su carga de alternativa económica y política en la literatura gerencial que forma el discurso hegemónico sobre el capitalismo actual.

para evidenciar qué reconocen y qué silencian, ya que con los datos que contamos no podemos afirmar que esta aparente nueva identidad empresarial sea el resultado de la aculturación de las nuevas demandas relacionadas con una economía del bien común y/o colaborativa.

En relación con el tercer tipo de justificación comentada al inicio de este epígrafe, la dificultad que plantea la relación con los grupos de interés, nos encontramos con una división absolutamente clara y explícita por parte de los DIRSE entre “grupos con los que te puedes entender” y “grupos con los que no te puedes entender”, así como con un reconocimiento unánime de la dificultad que estas relaciones entrañan.

¿Y algún grupo de interés les ha demandado mayor participación en la responsabilidad corporativa? Sí, sí, siempre, siempre vienen grupos (1) más minoritarios de determinados temas, que piden mas explicaciones, pero bueno, tratas de gestionarlo lo mejor posible. Eh::, tampoco, o sea, yo creo que el grupo cuando hay temas sensibles um::: (1), el grupo tiene su propia agenda (1), su hoja de ruta y va progresivamente mejorando (.) sus políticas, pero sigues con tu hoja de ruta, y lo que tratamos de desarrollar canales el dialogo, donde puedas ver, ¿no? Realmente, en la práctica luego se traduce ((sonrisa irónica - sorna)), especialmente, en el tercer sector, simplificando (1) tienes entidades con las que te puedes entender y entidades con las que no te puedes entender (2) Con las que te puedes entender normalmente generamos puentes y colaboración y con las que no te puedes entender, siempre hemos sido partidarios, de ser transparentes, de dar explicaciones (1) y seguir nuestra hoja de mejora, no hay más. Pero sí es cierto que hay temas ↓ [SEFIN1].

Eh: (1), bueno, um:::, ahí habría que matizar, es decir, una organización del tipo que sea representa (1), y::, y:::, en fin, cada una tiene sus intereses, cada una tiene unos puntos de vista. Entonces cada organización, en el ámbito que sea tiene, o sea ha aprobado una misión y trata de desarrollarla, ¿vale? Desde ese punto de vista, bueno, las empresas, nosotros, todos, estamos buscando esa labor de interlocución, con unas organizaciones es más fácil, con otras es más difícil, con otras imposible (1). Es un terreno de juego en el que hay que jugar, no es claro, no hay pautas, no hay di:::gamos horizontes claros, está el terreno basta:::nte movido y yo creo que estamos empezando, es algo todavía a explorar, hay mucho que hacer, muchísimo. [PEGAS1].

En las narraciones empresariales sobre los actores con un ideario más crítico nos encontramos con una aceptación de los intereses contrapuestos entre éstas y las empresas, así como una problematización de la legitimidad de estas organizaciones para representar los intereses de la sociedad. Asimismo, todas las

explicaciones que se dan sobre este tipo de organizaciones se inscriben alrededor del atractor e hilo discursivo del aprendizaje en el discurso empresarial de la RSC (epígrafe 6.2.3), el cual le otorga un carácter más bien instrumental a las relaciones con este tipo de actores.

A efectos por ejemplo de clientes (.), nosotros tenemos más de 20 millones de clientes (.), no es lo mismo con otra empresa cuyo nivel de clientes puedan ser cien o doscientos, las empresas que estamos con servicios más o menos públicos, da igual, ¿quién representa a nuestros clientes? ¿la asociación de consumidores ¿por qué? ¿cuántos ciudadanos están, son miembros de una asociación de consumidores? ↑ Son organizaciones que tienen un peso social y tienen impacto y crean opinión (1), pero ¿realmente (.) se les puede considerar representativas (0,5) a los efectos que estamos hablando? Proveedores, tenemos, no sé, 50 mil proveedores, no sé, 100 mil proveedores, no sé cuántos tenemos, eh::: (1) ¿quién representa a la sociedad? (2,5) La sociedad es una amalgama infinita de cientos de (no se entiende), es un problema a la hora de abordarlo, entonces, bueno, pues hay caminos de aproximación y nos vamos moviendo, y bueno, ya iremos viendo lo que sale de ahí (palabras en sonrisa).
[PEGASI].

Por último, es importante resaltar que la legitimidad que le conceden las ETN a estas organizaciones como defensoras de otro modelo socioeconómico no se la ortorgan como evaluadoras o fiscalizadoras de su RSC. De hecho, encontramos en todas las empresas un rechazo explícito a configurar su responsabilidad social como lo que ellas consideran una respuesta a la “presunción de culpabilidad” (en la que toda empresa transnacional es culpable hasta que se demuestre lo contrario) de la que las acusan este tipo de organizaciones. Esa culpabilidad no sólo es interpretada como el veredicto que las organizaciones que demandan mayores cotas de democracia y justicia económica (entendidas en un sentido amplio: laboral, social y medioambiental) le otorgan a las ETN, sino también como cualquier intento de regulación dura de las cuestiones relacionadas con la RSC, la cual es interpretada como una manifestación de desconfianza a la empresa.

6.2.3. Stakeholders: materia prima de la innovación

Como ya comentamos, bajo el marco de esta equivalencia discursiva RSC = innovación = diferencia = competitividad = voluntariedad adquiere sentido la comprensión de la relación de los grupos de interés no como sujetos sino como objetos, donde las expectativas de estos son consideradas una fuente constante de ideas y, por lo tanto, el diálogo con ellos un mecanismo de creación de nuevas ideas imprescindible para alimentar el circuito de la innovación, tal y como ilustran los siguientes dos extractos. En el primero se comparan como un instrumento de diagnóstico interno y en el segundo con una investigación de mercado.

Yo creo que [la RSE] es una herramienta de gestión, que te hace un trabajo realmente interno para identificar una situación determinada, realmente cuál es tu situación con cada uno de tus grupos de intereses, y de ahí surgen un poco estos *gaps* [expectativas g.i./empresas] que decía Gonzalo [su superior] y el trabajo que se hace conjuntamente con las direcciones para desarrollar nuevos proyectos con nuevos objetivos. [SEFIN2].

Vamos a pasar ahora a los actores, ¿vale? Estaba viendo que ustedes tienen una plataforma que les relaciona con los grupos de interés ¿Me puedes contar un poquito en qué consiste? Bueno, la primera fase es lo que te he comentado antes. Empezamos por los mercados exteriores. Entonces empezamos por Brasil, México, Chile, Canadá, Estados Unidos y... Australia. Entonces, ahí lo que hicimos, el estudio de la agenda, hacer un estudio de las actividades principales por las que debíamos empezar en estos países. Entonces luego seleccionamos organizaciones a nivel internacional, otras locales, tal. Y nos pusimos en contacto con personas de estas organizaciones para ver si lo que nosotros habíamos sacado ellos pensaban desde allí, viéndolo como personas del país y un poco entendidas, si les parecía que era como real, que reflejaba la realidad. Entonces, a partir de ahí ellos nos decían qué es lo que sí, qué lo que no. Seleccionamos, no sé, tres personas por organización, a lo mejor 25 por país, una cosa así. Y entrevistamos a todos para ver cómo poner en marcha eso. Y luego, lo que estamos haciendo este año es una segunda parte a partir de esto, pero vamos a empezar por España y ver cuál es el nivel de confianza en los planes de responsabilidad corporativa y en la reputación de la empresa. Entonces, lo estamos preparando ahora mismo, pero es a partir de clientes y prescriptores del tipo que sean. Es lo mismo, hacer como un estudio de mercado, de investigación para que nos den su opinión. Tenemos pensado sacar unas 900 opiniones. [CONEIN1].

Y es que, tal y como reconoce Juan Alfaro de la Torre, Secretario General del Club de Excelencia en Sostenibilidad y Director del Programa Superior de Responsabilidad Corporativa del Instituto de Empresa,

las expectativas de estos grupos de interés deben ser una fuente constante de innovación para la compañía, de ahí la insistencia en que el diálogo forme parte de la estrategia de la empresa. En estos momentos se observa que este tipo de plataformas de diálogo saca a la luz un gran número de expectativas de los grupos de interés sobre la actividad de la empresa y, por tanto, supone una fuente inagotable de ideas (2007, p. 273)²⁴⁸.

El diálogo con los grupos de interés, sea del tipo que sean, no es la única fuente “inagotable de ideas” para hacer desarrollar la innovación de la compañía, sino también el circuito de asociaciones y foros empresariales creados alrededor de la RSC, los cuales funcionan como una red de apoyo y de conocimiento que ha permitido a las ETN conocerse mejor entre sí y establecer nuevas alianzas²⁴⁹. El siguiente extracto de una de las personas responsables de RSC es muy clarificador al respecto y nos da pistas sobre cómo funcionan en España los grupos privados de cooperación interempresarial creados en torno a la RSE:

248 El Instituto de Empresa es considerado una de las cinco mejores escuelas de negocios españolas por rankings como los ofrecidos por Merco (2014 y 2015) y el Centro Superior de Investigaciones Científicas (2013).

249 La relación con los grupos de interés tiene un carácter tan importante como fuente inagotable de ideas que incluso se plantea como algo útil en aquellos casos EN que la colaboración o el entendimiento es posible, tal y como reconoce el siguiente entrevistado:

También hay otras organizaciones como por ejemplo Setém o tal, y algunas otras, donde no es tanto el convencer (a las empresas de cambiar comportamientos) sino sencillamente lo que se pretende transformar el sistema. Y, oiga, perdón pero no vamos a llegar a transformar el sistema, >pero nosotros independientemente de que no vamos a transformar el sistema nos interesa y nos gusta dialogar con ellos< porque aprendemos, vemos temas que podemos mejorar, otros que vemos que no tiene lógica y vas progresando, pero, claro, transformar el sistema, no, no, no funciona de esa manera, no llegas nunca a transformarlo co:::n.

[Respuesta a la pregunta sobre la explosión de firmas del Pacto Mundial en España] Bueno, pues yo creo que también va un poco en nuestra forma de ser, ¿no? que hemos sido siempre, quizás, como muy modestos en: en expresar adecuadamente o en publicitar, pues todo aquello que hacíamos bien y cuando hemos encontrado unos canales nuevos para exponerlo, pues los estamos aprovechando adecuadamente y, además, bueno, hay empresas españolas que son muy grandes y están implantadas en muchísimos países, ¿no? Y, bueno, pues y también nos ha venido bien para, incluso, relacionarnos entre nosotros y conocernos mejor.

Sí, finalmente se ha creado como una]

red social], sí, dentro de otras redes que ya existían, ¿no? Pero, es verdad, que bueno los que trabajamos en este sector, vamos, en esta área de trabajo de la RSE, que cuando ya nos encontramos en foros y ya cuando somos habituales pues es como una camaradería y, bueno, han surgido colaboraciones y el poder desarrollar, a lo mejor, programas en torno a la cooperación en países que a lo mejor antes ni nos hablábamos, pues sabíamos que sabíamos que “ahí está Repsol o ahí está tal” pero, no había surgido la posibilidad de ponernos en contacto, ni, porque, claro, se iba al negocio y lo demás, pues, se hacía a nivel individual y yo creo que esto ha posibilitado también mucha red social y mucha colaboración [CONEIN2].

Estas redes de apoyo funcionan además como agencias de socialización empresarial, en la que las empresas aprenden y elaboran los discursos colectivos sobre la RSC. De hecho, en una de las entrevistas a un DIRSE de una importante empresa de origen familiar que comenzaba con el tema de la RSC, se observa claramente cómo la participación en estos grupos supone la aceptación, al menos parcial, de un determinado ideario sobre RSE.

Cuando las empresas hablan de incluir en la ecuación de la rentabilidad empresarial las expectativas de los grupos de interés lo que están diciendo además es que ellas decidirán con qué grupos de interés relacionarse y cómo integrar sus demandas en la estrategia de negocio. De hecho, las respuestas sobre los grupos de interés se suelen inscribir en el hilo discursivo de “lo razonable”, tal y como señalamos en la ya citada Figura 19, que connota como razonable lo siguiente:

- lo razonable es establecer relaciones con los grupos de interés con los que la empresa se puede entender, es decir, aquellos que “se quedan en el medio”.
- lo razonable es responder ante estos *stakeholders* sin olvidar que la empresa

no les otorga derechos sino que les da permiso para participar en el diálogo con ella, la cual tiene dueños y objetivos propios.

- lo razonable es recibir a los grupos de interés más críticos con los que las empresas no se suelen entender y escucharlos, para hacer del encuentro una reunión fructífera que sirva para seguir mejorando, pero sin olvidar su problema de representatividad y sin ceder a su ataque al sistema de libre empresa²⁵⁰.

Claro, es que la responsabilidad social corporativa es muy polisémica y podríamos decir que hay actores sociales que entienden que la RSE puede ser un nuevo modelo de::, de desa::rrollo

Si, sí, yo creo que sí, pero cuando te digo que no creen [en la RSC], es que ellos [el contrapoder] piensan que todo esto es maquillaje

Ya: : :

Ellos parten de la base de que no, que::, que no. O sea, en lugar de quedarse al medio del camino, y critiquemos esto y esto y a ver qué tal, no, yo creo que se parte de la base de que hay una desconfianza en las compañías como::, como ente, ¿no? (1) Oye, pues: serán malas por definición, me engañarán siempre que puedan:: y::: ya está, ¿no? Me parece bien, que haya ese contrapoder, pero, bueno, entonces el papel de la empresa cuando hablamos de:, no nos tenemos que olvidar que la empresa es de quien es, ¿no? y al final lo de dar mejor respuesta a las expectativas de los grupos de interés, sí, pero, bueno, también hay que ver qué decidimos nosotros (palabra incomprensible), y se pueden dar respuestas hasta donde se puede, y hacer lo posible y lo deseable, pero tampoco puedes pretender, porque cada uno tiene la legitimación que tiene, ¿no? sus grupos representan una serie de inquietudes determinadas, pero tampoco eh:: es la opinión pública general es es: es complicado, ese en el que estamos, pero eso no quita que las empresas podamos ir siempre avanzando y mejorando, y en ese camino estamos [SEFIN1].

Digamos que lo razonable es establecer relaciones con los grupos de interés que decidan mantener los asuntos económicos fuera de las competencias

250 Este último tipo de argumento genera las respuestas más defensivas que nos hemos encontrado en los textos analizados, siendo una de ellas la que sigue:

[en un diálogo sobre el control normativo de las prácticas empresariales desterritorializadas] ↓ Yo lo que creo es que, es que, vamos a ver, ahí hay una premisa, que creo que es una premisa falsa: detrás de esto, está que, al final, las empresas son malas. Y detrás de esto hay una especie de que la empresa es una explotadora, y:::, esa es una premisa. Y yo creo que (.), al final, tenemos que hacer otra reflexión, y la frase no es mía, es de Kofi Annan: en aquellos países donde no hay empresas (2), ¿vale?, no hay riqueza. ↓ Y te vas a muchos países de América Latina, a sitios donde no hay empresas, y tós riquísimos, pero estamos hablando de riqueza distribuida (2). Y, piénsalo así, o sea, en aquellos países donde hay empresas hay riqueza, riqueza redistribuida. Y en aquellos países donde no hay empresas, no hay riqueza, la riqueza es de cuatro ((como algo obvio)) [TECITEL1].

democráticas y que establezcan relaciones “constructivas” sin cuestionar el principio de rentabilidad de lo social ni la soberanía absoluta de la empresa en las decisiones de su negocio²⁵¹, es decir, que no hagan de la RSC una “carga”.

Ha habido por parte de los sindicatos más activos y de la gente más activa en torno a la RSE cierto malestar porque, según estos, la verificación de la RSE no debe ser únicamente la verificación del informe de responsabilidad corporativa, sino que es necesario establecer algún tipo de control, de auditoría, que sea capaz de rendir cuentas, de demostrar que lo que la empresa dice que están haciendo se haga. Entonces ellos planteaban también la posibilidad de participar en este tipo de monitoreo, de observancia o de control, sindicatos y algún tipo de ONG...

Ya, pero ¿por qué sólo para responsabilidad corporativa?, porque, por ejemplo, el informe al gobierno corporativo nadie lo verifica. Ahora nadie lo ha verificado ni nada, de medio ambiente. O sea, yo creo que pedirle tanto, tanto, tanto, al final acaba siendo una carga. O sea, sí me parece bien que haya un cierto control pero, quizás, eso, con que tú lo cuentas y esté verificado en la Memoria, con eso podría ser suficiente. Porque lo puedes hacer con todo y con las demás cosas no se hace (...). [CONEIN1].

Y es que la RSC es una forma de asegurar el derecho al lucro de los accionistas y/o propietarios mediante la respuesta a los grupos de interés y no un medio para asegurar los derechos de la ciudadanía, los trabajadores y el medioambiente frente a los impactos de las empresas.

En el momento en el que pudiera existir una regulación sobre la RSC por la experiencia que tenemos, dejaría de ser RSC, pasaría a ser otro::, otro, algo más a cumplir, ¿no? Como es, como es, y lo vemos en ámbitos concretos como el de recursos humanos, ¿no? Al final los trabajadores tienen unos derechos y si ahora se amplían los derechos a lo que estamos haciendo al ámbito de recursos humanos, pues será eso, una ampliación de derechos, pero dejará de ser la responsabilidad social corporativa, cuando estás teniendo en cuenta más conciliación ¿no? [SEFINI2]

251 Organizaciones como Intermón Oxfam son reconocidas como organizaciones críticas pero razonables que intentan convencer, educar, pero no cambiar el sistema.

6.2.4. La funcionalidad de la innovación discursiva socialmente responsable: historia e historias

Cuando las empresas deciden adentrarse en el mundo de la RSC, todas comienzan a buscar material con el que construir su historia. Para ello, no sólo recurren a la literatura especializada, a las investigaciones sobre tendencias en el consumo o a los modelos elaborados por las asociaciones empresariales y las consultoras más afamadas, sino también a sus propios materiales corporativos.

De este modo, con la nueva mirada que la RSC faculta las empresas encuentran y construyen sus propios antecedentes, su propia historia y su propio lenguaje. Para ello, lo primero que hacen es examinar su pasado y su presente buscando iniciativas que puedan otorgarle a la empresa ese cariz de institución que evoluciona hacia cuotas cada vez mayores de compromiso social o, como decíamos en el epígrafe 6.2.1., hacer “aflorar” las iniciativas que estaban en estado latente.

Lo primero que hicimos es tirar de la historia, de los antecedentes, de dónde surgimos, qué había de RS, y yo me encontré un anuncio de cuando X cumplió X años y hay un anuncio del año X que X organiza unas jornadas de la responsabilidad social en el sector (.). Por eso te digo que en nuestro caso no es una cuestión de moda, sino que lleva latente mucho tiempo. **[SEFIN3]**.

Cuando nosotros comenzamos realmente detectamos que había muchísimas iniciativas medioambientales porque la empresa por su actividad puede tener muchos impactos ↓ en estos temas, pues se realizaban infinidad de cosas, que bueno, que otras áreas desconocían o que nosotros mismos no valorábamos, ¿Por qué?, bueno, pues porque no era un tema del que se hablaba. **[CONEIN2]**.

Cuando empezamos nosotros lo que hicimos fue más probar, más “oye, vamos a ver qué tenemos dentro, de cómo organizamos todo lo que ya estamos haciendo y lo ponemos todo en valor. Y luego ya es cuando dices. Pues venga, todo esto que ya ha salido y esta aquí, y ya está tal, ahora vamos hacer algo alineado con nuestra estrategia, vamos a ver dónde tenemos los *gaps*. Pero ese impulso inicial de sacar todo, vamos a decir sin coste, de todo lo que estás haciendo es un impulso inicial interesante, interesante **[SEFIN2]**.

Como los extractos expresan, cuando los profesionales comienzan con esta especie de diagnóstico encuentran prácticas en el pasado y en el presente que encajan con lo que podríamos llamar el “espíritu” de la nueva forma de hacer negocios que la RSC encarna, argumentando que la empresa siempre ha tenido un papel social y que, por tanto, iniciativas de este tipo (como los beneficios sociales, las fundaciones, los mecenazgos, etc.) se pueden encontrar desde que la empresa existe, ya que la RSC es la “evolución natural” del “papel que debe cumplir la empresa en la sociedad” en cada momento.

[la RSE] es la evolución natural del papel que debe cumplir la empresa en la sociedad (.), que las economías se hacen más complejas las empresas están en un entorno más competitivo, pues se tiene que plantear incluso como >forma de seguir creciendo, no es sólo una acción filantrópica de las empresas, sino bajo mi punto de vista es una forma más de ganar competitividad<, de seguir creciendo a través de una pautas responsables (.). Quizás también los grandes escándalos que se sucedieron en los EE. UU., Enron y demás, pues motivaron un cambio desde el punto visto global sobre el papel de las empresas, sobre todo de aquellas que cotizan en bolsa, así que es una evolución [BIECON2].

El fundador de esta empresa, hizo una fundación para ayudar a los empleados de, de, de, de::, o hijos, familiares de empleados de la compañía, ¡ya no sé qué años! pero podría ser el año ochenta, o algo a así, o setenta y mucho, (donando entonces 500 millones de pesetas). >Y si se quiere X siempre ha sido bastante pionera en casi todos los desarrollos tendentes, bueno, a lo que ahora se llama sostenibilidad, a lo que se llaman derechos sociales en gran medida, mejora de condiciones, en fin::, eh:: y, si se quiere, como una vocación espontáneamente asumida por X mucho antes de que existiera la terminología de responsabilidad social. [BIECON1].

Entre las y los profesionales nos encontramos con posturas que difieren en el grado de filiación que le confieren a la relación que se da entre la RSC y sus antecedentes, a pesar de que la mayoría reconoce que la RSC es un concepto que no existía y que éste supone un cambio, una evolución y, por tanto, una mejora que les permite alinear el compromiso social y la atención a los grupos de interés con el modelo de negocio. No obstante, hay quien considera la RSC como una característica consustancial al hombre, tal y como lo expresa este DIRSE, lo cual es interesante porque nos remite, aunque de modo caricaturizado, a la idea clásica de que toda actividad mercantil encierra una bondad moral que impacta en el bienestar colectivo y que todo ser humano es un empresario en potencia. Idea que

está en clara consonancia con la RSC, pero que vislumbra una competencia discursiva y pragmática menor que la de otros profesionales y DIRSE de la RSC.

¿Es la RSE un fenómeno nuevo?

Yo tengo muy claro que no es un fenómeno nuevo, no es un fenómeno del siglo 20 y:: probablemente no es un fenómeno eH::: ni siquiera de una época determinada, sino que es absolutamente consustancial a: la a:: al hombre. (2) El hecho de integrar en tu actividad del día a día los intereses de tus *stakeholders*. Imagino, no estuve, pero supongo que en la edad antigua, pues se tendría en cuenta, de alguna >forma, también va muy vinculada< creo, a la situación socioeconómica del momento, pero no, pero me imagino que hasta en la antigua Roma el que tenía una fragua estaría pendiente de su empleado que estuvieran en las mejores condiciones posibles, o algunos de ellos al menos, ¿no?, algunos de los empresarios, vamos a llamarlos así, a mí me parece consustancial. No creo que sea nueva, ahora esta más estructurada, quizá (1) [SEFIN].

No obstante, en la mayoría de los casos o bien se refieren al carácter social del fundador de la empresa, como en el caso de los extractos citados conjuntamente en la página anterior, o bien al papel social que siempre ha tenido la empresa como creadora de empleo y riqueza.

Además, esta evolución es valorada como un reconocimiento por parte de la sociedad de la legitimidad de las empresas a la hora de perseguir el beneficio. Digamos, siguiendo la lógica empresarial, que si lo que se les está pidiendo a las empresas es que ganen dinero de otro modo, es que no se cuestiona la propia generación de riqueza empresarial. Asimismo, también les está posibilitando poner en valor el papel social que siempre ha tenido la empresa, pero que antes era considerado como evidente y que hoy el prisma de la RSC lo convierte en algo digno de reconocimiento.

La empresa siempre ha tenido un papel social de creación de empleo, de creación de empleo y de generación de riqueza, y eso es de parte de la empresa. Pero yo creo que sí ha evolucionado el concepto eh:: con eh:: con ese nuevo término de responsabilidad social, ¿no? yo creo que se ha puesto más en valor el papel de la empresa. Yo creo que ha permitido poner en valor que mucha gente no era consciente del valor de la empresa en la propia sociedad, la gente igual que tiene menor cultura económica, etc., una menor percepción del valor social de las empresas. Igual es la imagen es en España, en donde igual el mundo empresarial pues dice “uff, algo raro hace ese”, un poco de la empresa vergonzante, ¿no?, “ese empresario que contrata a gente, que luego gana mucho dinero” Una visión un poco negativa frente a otros países, ¿no? [TECITEL2]

Para crear la “historia de la empresa” que quieren contar a través de la RSC, las empresas desarrollan un elaborado trabajo de diseño. Por un lado, deben encontrar un tipo de prácticas que les permiten mostrar coherencia y veracidad con el compromiso que adquieren y con el conjunto de líneas de negocios que aglutine la empresa. Por otro, deben diseñar su ideario y su propio repertorio de historias y metáforas a los que poder recurrir, es decir, deben elaborar el material que permita al equipo de RSC adquirir una determinada *competencia lingüística y práctica*.

De este modo, nos encontramos con la *historia de las tres reglas básicas*, la *historia de los tres pilares de la RSC*, la *historia de las tres palancas* o la *historia de los ocho valores*, entre otras. Todas ellas, a pesar de sus diferencias, enfatizan su carácter compartido. La gran mayoría de ellas incluye la expresión: “nosotros decimos” y se muestran altamente funcionales para adelantarse a las críticas o para enfrentarse a ellas.

Así, por ejemplo, la empresa SEFIN1 pone en juego la historia de las tres palancas cuando la entrevistadora le pregunta el motivo que ha llevado a la corporación a eliminar el adjetivo social de la expresión RSC y a su vez vincularla a la reputación corporativa. Ante esta pregunta el entrevistado se da cuenta de que necesita una justificación que exonere a la corporación de entender la RSC como una cuestión de imagen, al compartir dirección la RC y la reputación corporativa. De manera que en el momento justo, después de una pequeña justificación, lanza la historia. Véase:

(...) Eso no quiere decir que la responsabilidad corporativa se limite a un único objetivo que es la reputación. La >reputación es un resultado< (0,5)

Ajá

y es un resultado interesante, en la medida de que (.) es una de las vías por la cual la compañía tiene un cierto retorno de lo que hace (.), y eso

es positivo (.) porque a medida que uno gane con ello, pues más invierte en esos temas, y al final es el ganar-ganar, ¿no? Gana la causa por la que uno esta trabajando y gana también la compañía (.) Y también te permite en tiempo de crisis, que realmente pues se siga abordando este tema, ¿no? (.) Pero no es el único, digamos, no es el único resultado (.) que tiene para la compañía, ¿no?, el tema de la reputación. Nosotros decimos que hay tres palancas



HISTORIA DE LAS PALANCAS

Nosotros decimos que hay tres palancas de generación de valor, ¿no? Por un lado (.), el valor social en sí mismo (.), que::: es lo que va generando pues (.), pues, pues que haya menos impacto medioambiental o que se generen productos y servicios para un colectivo con necesidades específicas, o que se den becas para que esos niños puedan estudiar lo que sea, o se gestionen mejor los riesgos medioambientales de un proyecto de financiación, o sea, una parte es el valor social que medimos y hacemos el seguimiento, de todo programa y proyecto. Segundo (1), eh:::, lo que sería el valor reputacional, que sería la parte de reputación, no sólo la parte externa, sino también el orgullo de pertenencia que genera, o sea la reputación interna de los propios empleados, ¿no? Y, luego, el tercer:::, la tercera palanca es el valor de negocio, ¿no? Que en muchos programas pues tienen, independientemente del valor reputacional, un valor institucional de negocio, o bien porque te permite ahorrar los costes o porque te permite crecer, o::: a acceder a un nuevo mercado o a un nuevo segmento, a los discapacitados por ejmplo, porque das nuevos productos servicios a ese colectivo y eso te genera un negocio derivado

Observamos también cómo de un modo muy similar el DIRSE de la empresa PEGA2 se adelanta a la crítica que rechaza la RSC por ser una cuestión de marketing mediante la puesta en juego de un argumento elaborado colectivamente:

HISTORIA DE LOS TRES PILARES

Y yo eh::: te decía que nosotros nos planteamos la eficiencia energética y ¿por qué la eficiencia energética eh::: te la estás vendiendo como una política responsable y por qué no como una política de marketing? Por ejemplo, ¿no?, como una política de marketing. Por lo siguiente (3). Nosotros decimos si quisiéramos simplificar esto para explicar a alguien que no entendiese nada de RSC no contaríamos esto. Lo que contaríamos es que la RSC de X se sustenta en tres pilares: compromiso con las ideas, compromiso con las personas y compromiso con el entorno (...). **[PEGAS2]**

Para finalizar, y como hemos intentado explicar, hay un círculo virtuoso entre la innovación, el aprendizaje, la creación de la historia de la RSC y el diseño de historias funcionales que convierten a la RSC en una incipiente práctica narrativa con la que las empresas parecen querer integrar a todo el conjunto de grupos de interés, internos y externos, en un determinado orden simbólico mediante la imposición de unos significados en la vacía y disputada noción RSC (Alonso y Fernández, 2011 y 2013).

CONCLUSIONES

Lo que hacen las empresas cuando hablan de RSC es intentar imponer, de un modo más persuasivo que imperativo, un determinado sentido de la noción: el economicista o neoliberal. Para ello, los profesionales empresariales trazan las *coordenadas* narrativas desde las que se va a situar la conversación (las de la ganancia y la esencia del negocio), y levantan las *fronteras* que van a expulsar aquellos significados que no forman parte del ideario empresarial construido en torno a la RSC. Como hemos visto, esas *fronteras* repelen en un plano manifiesto aquellas significaciones vinculadas al campo semántico de la caridad y en otro velado a las relacionadas con la compensación.

De este modo, las ETN dirigen la interpretación y reducen la ambigüedad de la persona que escucha, lee o participa de la responsabilidad social empresarial, dándole coherencia y legitimidad a la RSC mediante su inclusión en el *corebusiness*. Según hemos observado, este proceso de *aculturación* de una crítica, que tradicionalmente proviene del mundo socialista y socialdemócrata, ignora todo lo que tiene que ver con mayores cotas de democracia económica y redistribución social de los beneficios empresariales, pero integra a la perfección la crítica sobre el cinismo de la filantropía empresarial. Asimismo, esta operación discursiva permite al empresariado dotar de un nuevo sentido al proceso de acumulación del capital al vincularlo al *cuidado* de los grupos de interés a través de la exitosa noción

de *creación de valor compartido* y conferirle una mayor credibilidad y seriedad a la RSC.

De hecho, el discurso empresarial sobre la RSC no oculta su visión economicista, todo lo contrario, hace gala de ella. Los DIRSE la presentan como la forma más honesta de responder ante los grupos de interés y reflejar así su compromiso social bajo la siguiente lógica ya citada: “Si aceptamos que el objetivo y fundamento de la corporación es hacer dinero y no música dulce (como diría Theodore Levitt -1958-), el modo genuino y verdaderamente creíble de mostrar nuestro compromiso social es supeditándolo al motivo central de nuestra existencia: el beneficio”.

Este cambio en el modo de generar beneficios que es la RSC es, además, una nueva forma de comprender el *modelo de negocio*. La RSC se convierte en combustible de la innovación, y los profesionales y DIRSE de las ETN pretenden hacer de ella una competencia sistemática que no sólo sea visible en sus productos y servicios, sino también en el modelo de liderazgo y en el lenguaje e imaginario de los equipos de trabajo que conforman sus organizaciones. Para ello, la élite empresarial española establece un determinado orden del discurso que incorpora no sólo la *aculturación* (integración deformada de críticas) de determinadas críticas, sino también el protagonismo de la innovación -y sus referentes (Drucker, Senge o Florida)- como símbolo.

Dentro de este orden discursivo, los directivos aparecen como “jardineros”, capaces de crear una empresa y un grupo humano creativos, que responden a las expectativas de los grupos de interés dentro de las posibilidades estructurales que la compleja realidad global impone. Este convencimiento colectivo de la élite empresarial española, incluye lo que parece ser una nueva identidad empresarial, que se construye en la tensión entre el reconocimiento, explícito y velado, de los límites estructurales que el “sistema” impone y la defensa de la *presunción de complejidad de las empresas*. La RSC es, desde su visión, un reto, un desafío, para una

nueva empresa transnacional que parece capaz de “estar en el camino” de la responsabilidad con honradez y valentía.

Esta nueva identidad, que toma cuerpo en lo que hemos llamado la *franqueza de la innovación* y hemos calificado de *cínica pragmática*, es probable que incluya la aculturación de nuevas formas de organizar y pensar lo económico, como todas aquellas propuestas relacionadas con el bien común o la economía colaborativa. No obstante, y como hemos señalado en el cuerpo del texto, esta interpretación requiere de una validación mayor, que deberá ser asumida en futuras investigaciones ya que con los datos analizados no podemos asegurar su consistencia. Lo que sí podemos afirmar es que el enlace de la RSC con el marco discursivo de la innovación permite hacer de la misma un proceso de aprendizaje, que acerca a la empresa a una dinámica de ensayo y error que, a su vez, la hace colindar con cierta aceptación de los límites existentes para llevar a cabo comportamientos socialmente responsables integrales, en el actual contexto de la economía global.

Asimismo, y como hemos señalado en el análisis, el orden que configura el sistema discursivo empresarial de la RSC incluye una concepción de los *stakeholders (razonables e irrazonables)* como una fuente inagotable de ideas y hace de *la historia y las historias* elaboradas sobre RSC una competencia lingüística y pragmática de gran utilidad para adelantar, esquivar o enfrentar la crítica y/o contradicción entre sus principios y su prácticas reales.

Por último, y a pesar de todas las maniobras desplegadas por la élite empresarial española, no queremos dejar de apreciar que el intento de selección de significados parciales de ámbitos distintos y tradiciones teórico-ideológicas diversas se torna complicado y parece no terminar de componer una RSC a la medida del empresariado. Como exponía el filósofo ruso del lenguaje, Mijaíl Bajtín, y reproducíamos en la cita que inauguraba esta segunda parte del trabajo, toda idea es social y, por tanto, un efecto del pasado en el presente, así que no es

de extrañar que la élite empresarial profesionalizada en RSC no termine de encontrar un término que les permita denominarse *socialmente responsable* en el mismo marco de regulación del capital que originó la eclosión de este signifiante.

CONCLUSIONES FINALES

CONCLUSIONES FINALES

Respuestas alcanzadas, cuestiones abiertas y algunas reflexiones

La noción empresarial *responsabilidad social corporativa* es un *significante vacío* que se *llena de contenido* en función del escenario de fuerzas ideológicas que determinan, en cada momento, cómo debe ser organizada la economía para controlar el poder de las empresas. Por lo tanto, *la verdad en la que está* el mundo de los negocios en relación con sus responsabilidades sociales depende de este juego de fuerzas y del *sentido común* que impere sobre lo que es razonable esperar de las corporaciones.

En la línea temporal analizada, que va desde los años cincuenta hasta la actualidad, nos hemos encontrado con un concepto que se construye mediante los conflictos que los actores económicos, sociales y políticos mantienen sobre dos importantes vectores políticos: el grado de intervención en la economía y la intensidad de la democracia.

De este modo, durante las primeras décadas estudiadas y en pleno “auge de la edad de oro del capitalismo”, el *significante keynesiano* de la noción empresarial RSC se configuró como el sentido común académico y político desde el que comenzar a discutir qué era eso de las responsabilidades de los hombres de negocios. En aquellos años existía un considerable consenso sobre la necesidad de que el capitalismo y las empresas fuesen salvados de sí mismos y, por lo tanto, no era extraño hallar entre determinados economistas alusiones a la necesidad de incluir una mejor y mayor negociación colectiva, o una mayor intervención pública en las cuestiones económicas entre las acciones socialmente responsables. A su vez, tampoco era inusual encontrarse con economistas liberales que rechazasen cualquier tipo de responsabilidad empresarial que no fuera la de generar beneficios para los accionistas y/o propietarios de la empresa. No obstante, a

pesar de las posiciones encontradas, la responsabilidad social *keynesiana* adquiría sentido y hegemonía en la pugna política de la época por el modelo económico y político alternativo al socialismo de la Unión Soviética.

Con la consolidación económica de las políticas de corte neoliberal durante las décadas de los ochenta y los noventa, el debate se dirimió a favor de la *configuración política neoliberal* del sentido empresarial de la RSC. En el ámbito académico se logró mediante una fructífera operación semántica: *el segundo desplazamiento de sentido* de la noción *responsabilidad*. Dicha operación pasaba a otorgar a la RSC el *matiz de respuesta empresarial ante los impactos de la sociedad* en la corporación empresarial.

Este segundo desplazamiento de sentido del concepto *responsabilidad* permitió no sólo institucionalizar y desarrollar la producción académica de la RSC en el ámbito anglosajón, sino también convertirla en una estrategia más amplia encaminada a consolidar el nuevo régimen de acumulación postfordista, en un contexto de intensificación de los procesos de liberalización económica y de explosión del activismo político del empresariado.

El fortalecimiento de la acción colectiva empresarial en el ámbito de la RSC no debe ser comprendida, por tanto, como la decisión premeditada del empresariado transnacional encaminada a hacer de la RSC una *cuestión de negocios*, sino como una vía más en el robustecimiento de un determinado marco de regulación del capital y su consiguiente *sentido común*. Así, y tal como señalamos en su momento en este documento, cada sentido hegemónico de la noción empresarial se inscribe en una *táctica histórico-política* determinada:

- el florecimiento de la RSC neoliberal durante los años setenta se hace comprensible en la contraofensiva ideológica llevada a cabo por importantes académicos, políticos, asociaciones y *think-tanks*

empresariales para reducir las expectativas democráticas de una sociedad cada vez más insatisfecha con su élite económica;

- la hegemonía de la RSC neoliberal hasta finales de los años noventa se explica dentro del consenso creado en la época para la edificación de un nuevo capitalismo neoliberal, que no sólo era presentado como el mejor sino como el único posible;
- la proliferación de nuevos significados de la RSC, su estallido como una cuestión disputada en el ámbito académico, así como la hegemonía del significado neoliberal, adquieren sentido en las contradicciones que mostró la crisis económica global de 2008, las cuales vinieron a reforzar el propósito de refundar el capitalismo en nuevos principios morales.

Cada una de las *tácticas-históricas* señaladas han sido desplegadas en un campo político que también ofrece sus resistencias. Tanto es así que el desarrollo de la acción colectiva empresarial durante la década de los setenta, lo que hemos llamado *revolución cultural del empresariado*, se vio claramente favorecido por la politización de las ETN por parte de los movimientos sociales de entonces. Del mismo modo, la consolidación de la protesta a favor de otro tipo de globalización generó, durante los años noventa, un hostigamiento empresarial sin precedentes que derivó no sólo en el descentramiento de la hegemonía neoliberal del sentido empresarial de la RSC, sino también en una avalancha de códigos de conducta y espacios privados de promoción y control *soft* del comportamiento transnacional de las empresas. Por lo tanto, la noción empresarial hegemónica en cada momento ha sido el resultado del poder organizado de las ETN para defender sus intereses, en entornos más o menos favorables, y de la tensión existente entre la asunción de críticas y la defensa de un orden económico que oscila entre el posicionamiento liberal y neoliberal. De hecho, lo demuestra tanto la aparición del *significante ordoliberal* en la promoción pública, europea y española, como la

franqueza innovadora que los profesionales y directivos de RSC exponen en sus narraciones.

En cuanto a la aparición del *significante ordoliberal* en la noción comunitaria y española de la responsabilidad social, la evidente relación entre los comportamientos irresponsables de las corporaciones y la crisis mundial de 2008 quebró, relativamente, la máxima neoliberal *win-win* (materializada en la “creación de valor compartido”). En consecuencia, reaparece levemente el reconocimiento del conflicto entre los intereses privados y públicos mediante la apuesta por definir la RSC como “la responsabilidad de las empresas por su impacto en la sociedad”. Sin embargo, y como ya hemos señalado, este nuevo significante niega la idoneidad del Estado para intervenir directamente sobre la economía y subordinarla al vínculo social, lo que se traduce en un rechazo a la imputación de carácter jurídico a las responsabilidades sociales de las ETN y en una defensa de la necesidad de regulaciones (blandas y duras) que incentiven la asunción voluntaria de responsabilidades sociales por parte de las ETN.

A pesar de que las organizaciones de cooperación privada interempresarial y determinadas Direcciones Generales de la CE han ofrecido su cara menos amable a la hora de situar la discusión política de la RSC en su *configuración política neoliberal* mediante acuerdos a puerta cerrada y *falsos consensos*, no han impedido que la Comisión Europea terminara lanzando una nueva definición. Ésta se inscribe dentro del ideario político ordoliberal y, en principio, debería ofrecer más oportunidades al lenguaje y a las prácticas relacionadas con la multilateralidad, la correulación y el uso de regulación complementaria a las normas voluntarias que los efectos de sentido previos. No obstante, el futuro es incierto, y dependerá en buena medida de la conjunción de fuerzas políticas en el ámbito europeo, de la presencia de la contestación social organizada y de las estrategias que el empresariado despliegue para hacer frente a esta última.

Respecto a la *franqueza innovadora* como táctica empresarial que asume la crítica de forma parcial y deformada, ya hemos dicho que no contamos con la evidencia suficiente para asegurar que, por un lado, ya sea una nueva identidad compartida por la élite empresarial española y, por otro, que ésta incluya la *aculturación* de nuevas formas emergentes de organización de lo económico (*economía colaborativa y cooperativa, procomún, consumo responsable, co-creación, inteligencia crowd, financiación colectiva*, etc.). Este tema es una cuestión abierta de sumo interés que podrá ser abordada en una futura investigación, como también lo es el modo en que determinadas organizaciones populares empiezan a apropiarse de la RSC, contrarrestando tímidamente su naturaleza *soft*.

Sin embargo, y volviendo al asunto de la *franqueza innovadora*, contamos con la evidencia necesaria para asegurar que forma parte de las nuevas representaciones que el gran empresariado está articulando para adaptarse al nuevo orden económico post-crisis. En especial, cuando las narraciones de los DIRSE parecen haberse adelantado a la Comisión Europea en el deslizamiento de la noción RSC hacia un sentido neoliberal algo más social (*ordoliberalismo*), ya que las entrevistas se realizaron con anterioridad a la publicación de la CE de la Estrategia Renovada.

De modo que lo que está en juego en las narraciones empresariales sobre RSE es el valor social de las empresas, su identidad, y su capacidad para imponer un sentido economicista (rentable y, por lo tanto, serio) a la RSC. Es por esto que los profesionales de la RSE ponen en marcha una serie de maniobras, manifiestas y latentes, con el fin de establecer las coordenadas discursivas y el sentido narrativo desde el que construir el *campo de la discursividad* de la RSC. Los DIRSE sitúan la noción RSC en la matriz discursiva que configura el eje de *la ganancia* y el de *la esencia del negocio o core business*, levantando así las *fronteras* que van a expulsar aquellas significaciones vinculadas al campo semántico de la caridad y al de la compensación. Dicha exclusión se sostiene sobre la connotación *cosmética y fraudulenta* de todo comportamiento empresarial cercano a la filantropía y al

altruismo, alejada, por ende, de la racionalidad con arreglo a fines propia de la lógica maximizadora del beneficio.

En consecuencia, el discurso empresarial sobre la RSC sitúa en el plano de lo irracional e ineficiente aquellas argumentaciones que parten del convencimiento de que el poder de las ETN requiere de ciertos mecanismos que amortigüen y compensen sus efectos perversos (como la participación de los sindicatos y organizaciones sociales en los consejos de administración, el control de las retribuciones de directivos y consejeros, los límites a la acumulación del capital, una mayor presión fiscal, etc.).

En clara consonancia con el *significante neoliberal* de la RSC, pero con un reconocimiento mayor de las dificultades de las corporaciones para ser coherentes con su política de RSC, el empresariado transnacional español define la responsabilidad social como la *respuesta empresarial* a las expectativas de los *stakeholders* y/o los desafíos sociales mediante su inclusión en las operaciones de negocio, haciendo compatible la consecución de beneficios con el cuidado a los grupos de interés. Esta *respuesta empresarial* no sólo hace de la RSC una *cosa rentable*, sino que también se convierte en el soporte discursivo de un nuevo modelo de negocio que organiza *el impacto de la sociedad en la empresa* mediante la conversión de la RSC en un pleonasma de la *innovación*. De esta manera, las empresas hablan de la responsabilidad corporativa como un proceso de creación que implica estar en continuo aprendizaje, que supone una nueva cultura empresarial y un nuevo tipo de liderazgo, y que impregna todo el modelo de negocio. Todo ello en un tono que convierte lo que, en principio, fue concebido como tragedia (el poder y el impacto de los negocios en las sociedades) en un reto (la contribución de los negocios a los problemas de nuestras sociedades), emocionante pero realista, que rechaza la idea de su presunción de culpabilidad pero que, a su vez, acepta moderadamente la crítica.

Específicamente, hacemos referencia a la tensión existente en el discurso empresarial español entre el *desafío* que supone asumir un comportamiento socialmente responsable y las limitaciones *estructurales* con las que la empresa se encuentra para llevarlo a cabo, desembocando en un *cinismo pragmático* que permite al empresariado transnacional defenderse ante la *presunción de culpabilidad* e imponer su *presunción de complejidad*.

Dicho todo esto, podemos afirmar que el mundo de los negocios produce *la verdad en la que está* en relación con sus responsabilidades, desplegando un importante poder organizativo y defendiendo un ideario que persiste en mantener la *ficción* de la capacidad de responder a las cuestiones sociales mediante la incardinación de lo social en lo económico (*sociedad de mercado*), la abolición del conflicto entre los intereses privados y públicos (relación con los *stakeholders razonables*), y la propia dinámica de la competencia sin necesidad de intervención alguna (*win-win*). Una ficción que para el caso de la RSC se sigue manteniendo sobre una creencia que carece de evidencia empírica definitiva: su rentabilidad financiera.

A estas alturas, estamos en disposición de asegurar que, como intuíamos, la RSC del mundo de los negocios es mucho más que el resultado de la incorporación simulada de las críticas sociales y el desarrollo de nuevas justificaciones morales que legitimen el poder de las empresas (Boltanski y Chiapello, 2002; Utting, 2005; Ingham, 2010; Mouffe, 2012). En primer lugar, y secundando parcialmente la interpretación ofrecida por Peter Fleming, John Roberts y Christina Garsten (2013), hemos visto que la RSC es una táctica empresarial mediante la cual el empresariado organizado se moviliza con el propósito de adelantarse a la intervención legal. En segundo lugar, la RSC forma parte de las estrategias políticas que la élite empresarial ha desplegado tradicionalmente para imponer el modelo de regulación económica y la intensidad democrática que mejor le permita defender sus intereses. Y, en tercer lugar, la RSC asumida por las empresas transnacionales españolas no es sólo una cuestión de imagen, sino

también un artefacto que les posibilita construir un repertorio discursivo útil para enfrentarse a los conflictos relacionados con sus comportamientos de un modo que integra la honestidad y la complejidad, pero que excluye la culpabilidad y la heroicidad.

Además, aunque la RSC nunca supuso una crítica fundamental del capitalismo como sistema de organización socioeconómico, sí que lo fue del poder empresarial, gracias a su tratamiento desde el keynesianismo, la economía institucionalista o la economía del bienestar. Una crítica -la de las consecuencias sociales del poder empresarial- que ha desaparecido por completo de los marcos de sentido empresariales sobre la RSC y que urge recuperar para ofrecer una resistencia discursiva -política y social- más robusta, que no pivote mayoritariamente en los significados *radicales* sino también en los *socialdemócratas*.

Consideramos, y esto es una reflexión personal, que la hegemonía neoliberal de los significados empresariales de la RSC está directamente vinculada no sólo con el contexto internacional ya descrito en el capítulo III de esta tesis, sino también con el abandono por parte de la socialdemocracia occidental de la relación entre el poder corporativo, la justicia social y la democracia económica.

Por ello, creemos absolutamente indispensable que en el debate político sobre la RSC los significados (*neo*)*keynesianos* se robustezcan con la recuperación, como mínimo, de las siguientes ideas:

- El reconocimiento del *conflicto entre los intereses públicos y privados* en un contexto nacional e internacional donde lo económico organiza lo social.
- La imposibilidad de las ETN de ser *responsables*, en su sentido de reparar un daño u ocuparse de ciertos deberes, en el actual marco global de regulación del capital.
- La integración de la noción *rendición de cuentas* frente a la de *respuesta* o *responsiveness* (o incluso su cambio de nombre).

- La necesidad de *mecanismos de compensación* al poder económico y político de las ETN, mediante la concertación social y la regulación pública en aras de una mayor igualdad social.
- El tratamiento de las ETN no como *enemigas* ni *socias* del desarrollo social y medioambiental, sino como poderosas *adversarias políticas* que necesitan ser sujetadas por un marco normativo que regule de un modo *duro* no sólo sus derechos sino también sus deberes nacionales y supranacionales.
- El rechazo de una noción de RSC empresarial que sea la *respuesta corporativa* al *impacto de las sociedades en las empresas* y le devuelva a la misma su connotación de *cuestión social*. Es decir, que recupere a los ciudadanos en sus discursos, no sólo a los consumidores o a los *stakeholders*, y sitúe la economía en el plano de la satisfacción de necesidades y derechos económicos y sociales.
- El develamiento de la *deformación y parcialidad de las críticas* que las ETN integran en su *modelo de negocio*.

Somos conscientes de que estas ideas son necesarias, aunque insuficientes, para sujetar el sentido de la RSC a sus significaciones más sociales. Sin embargo, consideramos que, tal y como ha demostrado esta aproximación genealógica-discursiva, el defender la RSC como una *cuestión social* hace que se cargue de sentidos que dificultan su total *aculturación* empresarial y que se visibilicen otros modos de entender lo económico. Y es que

si no se puede informar el porvenir con ayuda de una gran batalla,
es preciso dejar huellas del combate. Las verdaderas victorias sólo
se consiguen a largo plazo y de cara a la noche.

La lucidez es la herida más próxima al sol.

RENÉ CHAR (en Mouffe, 1999).

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Abril, G. (1994). Análisis semiótico del discurso. En Delgado, J.M., Gutiérrez, J. (ed.), *Métodos y Técnicas Cualitativas de Investigación en Ciencias Sociales* (pp. 427-463). Madrid, España: Síntesis.
- Ackerman, R.W. y Bauer, R.A. (1976). *Corporate social responsiveness*. Reston VA, Estados Unidos: Reston Publishing.
- Acquier, A., Gond, J. P. y Pasquero, J. (2011). Rediscovering Howard R. Bowen's legacy: The unachieved agenda and continuous relevance of Social Responsibilities of the Businessman. *Business and Society*, 50 (4), 607-646.
- Adichie, C. N. (2009). El peligro de la historia única. Charla TED. Recuperado de: https://www.ted.com/talks/chimamanda_adichie_the_danger_of_a_single_story/transcript?language=es
- AECA (2004). *Marco conceptual de la Responsabilidad social corporativa*. Documento de trabajo. Madrid, España: AECA.
- Aglietta, M. y Brand, T. (2014). *Un New Deal para Europa. Crecimiento, euro, competitividad*. Madrid, España: Traficantes de Sueños.
- Aguilar, L.F (1993). *El estudio de las políticas públicas*. México D.F, México: Editorial Miguel Ángel Porrúa.
- Aguilera Klink, F. (2013). Sobre la deshumanización de la economía y de los economistas. *Mediterráneo Económico*, (23), 5-29.
- Aguiló, A.J. (2009). La democracia contrahegemónica en la teoría política de Boaventura de Sousa Santos: notas sobre un proyecto emancipador para el siglo XXI. *Presente, pasado y futuro de la democracia*, pp. 377-383. Recuperado de: <http://www.saavedrafajardo.org/Archivos/respublica/Suplementos/001/S001-047.pdf>
- Albareda, L. (2009). *La contribución de las autoridades privadas a la gobernanza global: Las élites empresariales en las iniciativas de responsabilidad social de la empresa* (tesis doctoral). Universidad Autónoma de Barcelona, Barcelona: España.
- Albareda, L., Balaguer, M.R. y Arenas, D. (2008). *Observatorio 2008 de la Inversión Socialmente Responsable*. ESADE y BBVA. Recuperado de http://itemswb.esade.edu/biblioteca/archivo/Observatorio_ISR_2008.pdf

- Alfaro, J. (2007). Gestión estratégica. En RACEF, *La responsabilidad social de la empresa. Propuesta para una nueva economía de la empresa responsable y sostenible*. Madrid, España: RACEF. Recuperado de https://racef.es/archivos/publicaciones/37472_resp_social_sencer.pdf
- Alonso Benito, L.E. (1994). Sujeto y discurso: el lugar de la entrevista abierta en las prácticas de la sociología cualitativa. En Delgado, J.M. y Gutiérrez, J. (ed.) *Métodos y Técnicas Cualitativas de Investigación en Ciencias Sociales* (pp. 225-240). Madrid, España: Síntesis.
- Alonso, L. E. (1998). *La mirada cualitativa en sociología*. Madrid, España: Fundamentos.
- Alonso, L. E. (2009). *Prácticas económicas y economía de las prácticas. Crítica del postmodernismo liberal*. Madrid, España: Catarata.
- Alonso, L. E. (2013). La sociohermenéutica como programa de investigación en sociología. *ARBOR, Ciencia, Pensamiento y Cultura*, 189-761, 1-15.
- Alonso, L.E. (2007a). Las lógicas de acción: Por un estudio sociohistórico de la vida organizacional. En Fernández Rodríguez, C.J. (ed.) *Vigilar y organizar: una introducción a los Critical Management Studies* (pp. 317-338). Madrid, España: Siglo XXI.
- Alonso, L.E. (2007b). *La crisis de la ciudadanía laboral*. Barcelona, España: Anthropos.
- Alonso, L.E. y Fernández, C.J. (2011). La innovación social y el nuevo discurso del management: limitaciones y alternativas. *ARBOR Ciencia, Pensamiento y Cultura. Vol. 187 – 752*. pp. 1133-1145.
- Alonso, L.E. (2009). *Prácticas económicas y economía de las prácticas. Crítica del postmodernismo liberal*. Madrid: Catarata.
- Alonso, L.E. y Fernández, C.J. (2013). *Los discursos del presente. Un análisis de los imaginarios sociales contemporáneos*. Madrid, España: Siglo XXI.
- Álvarez Feáns, A. (2007). Inditex a la conquista del mundo. En OMAL, *Las empresas transnacionales en la globalización* (pp. 72-74) Madrid, España: Paz con Dignidad y OMAL.

- Álvarez-Uria, F. (1998). Retórica neoliberal. En Álvarez-Uría, F., Santesmases, A.G., Mugerza, J., Pastor, J., Rendueles, G. y Varela, J. (comp.). *Neoliberalismo vs Democracia*. Madrid, España: La Piqueta.
- Álvarez-Uria, F. (2008). El método genealógico: ejemplificación a partir del análisis sociológico de la institución manicomial. En Gordo, A.J. y Serrano, A. (coords.), *Estrategias y prácticas cualitativas de investigación social* (pp. 3-22). Madrid, España: Pearson-Prentice Hall.
- Álvarez-Uria, F. (2011). La Psicologización del Yo: materiales para una genealogía del descubrimiento del mundo interior. *Revista Educação & Realidade*, 36 (3), 911-944.
- Álvarez-Uria, F. (2014). Karl Polanyi y sus contemporáneos. Sobre la subordinación de los mercados a los valores de la civilización y de la libertad. *Enrucijadas Revista Critica de Ciencias Sociales*, (7), 2014, 16-35.
- Álvarez-Uria, F. y Varela, J. (1997). *Genealogía y sociología*. Buenos Aires, Argentina: El cielo por asalto.
- Álvarez-Uria, F. y Varela, J. (2004). *Sociología, capitalismo y democracia*. Madrid, España: Morata.
- Álvarez, A. y Martínez, S. (2001). Significados del tratado de libre comercio de América del Norte para México. *Revista ICE. La apertura externa de la economía mexicana* noviembre-diciembre 2001, (795), 55-69.
- Amnistía Internacional (AI) (2010). Comunicado de prensa. 16 abril 2010 Dow no puede huir del legado de Bhopal patrocinando eventos como "Corre por el agua". Recuperado de: <http://www.amnesty.org/es/for-media/press-releases/dow-no-puede-huir-del-legado-de-bhopal-con-eventos-2010-04-16>
- Ancos, H. (2015). Crónica del Multistakeholder Forum on CSR. *Ágora*. Recuperado de: <http://agorarsc.org/cronica-del-multistakeholder-forum-on-csr/>
- Ancos, H. y Sánchez-Urán, Y. (2013). Marco normativo de la responsabilidad social empresarial. En Sánchez-Urán, y (dir.) y Grau, M.A. (coord.). *Responsabilidad social de las organizaciones. Una perspectiva jurídica en el marco de la economía sostenible en la Unión Europea* (pp. 27-86). Madrid, España: Grupo5.

- Andreu, A. y Fernández, J.L. (2011). De la RSC a la sostenibilidad corporativa: una evolución necesaria para la creación de valor. *Harvard Deusto business review*, (207) 4-21.
- Antaki, Ch., Billig, M., Edwards, D. y Potter, J. (2003). Análisis del Discurso implica analizar: crítica de seis atajos analíticos. *Athenea Digital*, 3, pp. 14-35.
- Aparicio, J. y Valdés, B. (2009). Sobre el concepto de responsabilidad social de las empresas. Un análisis europeo comparado. *Cuadernos de Relaciones Laborales*, 27 (1), 53-75.
- Aparicio, J. y Valdés, B. (2011). La Responsabilidad Social Empresarial como gobernanza democrática de la empresa global. En Aparicio, J. y Valdés, B., *La Responsabilidad Social de las Empresas en España: concepto, actores e instrumentos* (pp. 9-38). Albacete, España: Editorial Bomarzo.
- Aparicio, J. y Valdés, B. (2011b). *La Responsabilidad Social de las Empresas en España: concepto, actores e instrumentos*. Albacete, España: Editorial Bomarzo.
- Aragón, J. y Rocha, F. (2004). *La responsabilidad social empresarial en España: Una aproximación desde la perspectiva laboral*. Madrid, España: MTAS, Colección Informes.
- Aragón, J. y Rocha, F. (2009). Los actores de la responsabilidad social empresarial. El caso español. *Cuadernos de Relaciones Laborales*, 27 (1), 147-167.
- Aragón, J. y Rocha, F. (coord.) (2005). La dimensión laboral de la Responsabilidad Social de las Empresas. *Cuadernos de Información Sindical, núm. 63*, Fundación 1º de Mayo de CC.OO
- Arahuetes, A. y García, A. (2007). ¿Qué ha sucedido con las inversiones directas de las empresas españolas en América Latina tras el boom de los años 90 y la incertidumbre de los primeros 2000?. Documento de Trabajo N°. 35/2007. *Real Instituto Elcano*. Madrid, España: Elcano.
- Araque, R. A. y Montero, M.J. (2006). *La responsabilidad social de la empresa a debate*. Barcelona, España: Icaria.
- Archel, P. y Husillos, J. (2009). Últimos desarrollos sobre RSE en España: ¿Un avance hacia la sostenibilidad? *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, (65), 59-84.

- Archel, P., Husillos, J y Spence, C. (2011). The institutionalisation of unaccountability: Loading the dice. *Accounting, Organizations and Society*, (36), 327–343.
- Argandoña, A., Fontrodona, J., Pin, J. y García, P. (2008). *El perfil emergente del directivo de RSC*. Documento de investigación DI-756. Navarra, España: IESE Business School.
- Argandoña, A. (1998). La teoría de los stakeholders y el bien común. Documento de investigación, IESE (355), Navarra, España: Universidad de Navarra. Recuperado de <http://www.iese.edu/research/pdfs/DI-0355.pdf>
- Argandoña, A. (2007). Responsabilidad Social de la Empresa: ¿Qué modelo económico? ¿Qué modelo de empresa?, *Revista de Estudios Sociales y de Sociología Aplicada, Documentación Social*, N° 146, pp. 11-24.
- Arriagada, G. (2004). *Los empresarios y la política*. Santiago, Chile: LOM Ediciones.
- Arthur Page Society (2012). *Building Believe: A new Model for Activating Corporate Character & Authentic Advocacy*. Recuperado de: <http://www.awpagesociety.com/wp-content/uploads/2012/03/Building-Belief-New-Model-for-Corp-Comms-2012.pdf>
- Bacchi, C. (1999). *Women, policy and politics. The construction of policy problems*. London, United Kingdom: Sage.
- Baden, D. y Harwood, I. A. (2012). Terminology Matters: A Critical Exploration of Corporate Social Responsibility Terms, *Journal of Business Ethics*, 116, 1-13.
- Baden, D.A. y Harwood, I.A. (2010) Corporate social responsibility on trial: a panacea or fundamentally flawed concept? *British Academy of Management Conference 2010*, Sheffield, 14 - 16 Sep 2010.
- Bailey, M., Fowler, P. y Watkins, K. (2002). La hipocresía de Europa. Por qué la UE debe reformar sus políticas comerciales con el mundo en desarrollo. Recuperado de <http://www.fongdcam.org/manuales/comerciojusto/datos/docs/ARTICULOS%20Y%20DOCUMENTOS%20DE%20REFERENCIA%20def/CONCEPTO%20CI/Como%20funciona%20el%20sistema/11-Hipocresia Europa oxfam.pdf>

- Balaguer, M.R., Albareda, L. y Lozano, J.M. (2008). La inversión socialmente responsable en España: El screening de los fondos de inversión socialmente responsables. *Revista de Contabilidad y Dirección*, 7, 77-101.
- Balanyá, B. (2002). *Europa S.A.: la influencia de las multinacionales en la construcción de la UE*. Barcelona, España: Icaria.
- Banerjee, S. B. (2008). Corporate social responsibility: The good, the bad and the ugly. *Critical Sociology*, 34(1), 51-79.
- Banerjee, S. B. (2010). Governing the Global Corporation: A Critical Perspective. *Business Ethics Quarterly*, 20 (2), 265-74.
- Barañano, M. (1993). Thorstein Veblen: un alegato a favor de la Ciencia. *REIS*, 61, 201-212.
- Barañano, M. (2001). *Los fundamentos de la teoría social de Thorstein B. Veblen: la "revuelta" contra el "homo oeconomicus" de la "economía recibida"*. Madrid, España: UCM.
- Barañano, M. (2009). Contexto, concepto y dilemas de la responsabilidad social de las empresas transnacionales europeas: Una aproximación sociológica. *Cuadernos de Relaciones Laborales*, 27 (1), 19-52.
- Barañano, M. (2010). Responsabilidad Social y Regulación Estatal en el marco del transnacionalismo y la pluralización normativa. En Beriain, J. y Sánchez de la Yncera, I. (Eds.). *Sagrado/Profano. Nuevos desafíos al proyecto de la modernidad*, pp. 65-96, Madrid, España: CIS.
- Barañano, M. (2013). Expansión de la responsabilidad social empresarial y corporaciones transnacionales europeas. Entre la pluralidad normativa y los acuerdos globales. Comunicación Grupo de trabajo 38. Derechos Humanos y Justicia Global, XI Congreso Español de Sociología (10-12 de julio de 2013).
- Barbé, E. (2003). *Relaciones Internacionales*. Madrid, España: Tecnos.
- Barcena, I. y Lago, R. (2008). Deuda ecológica vs responsabilidad social corporativa: las empresas transnacionales ante la crisis socio-ecológica. *Lan Harremana*, 19, (2008-II), 141-167.
- Bauman, Z. (1990). *Pensando sociológicamente*. Buenos Aires, Argentina: Nueva visión.

- Baylos, A. (2005). Códigos de Conducta y Acuerdos Marco de Empresas globales: apuntes sobre su exigibilidad jurídica. *Lan Harremanak*, 12, 103-138.
- Baylos, A. (2009). Un instrumento de regulación. Empresas transnacionales y acuerdos marco globales. *Cuadernos de Relaciones Laborales*, 27 (1), 107-125.
- Baylos, A. (2011). Empresa responsable y libre empresa. Una aproximación constitucional. En Aparicio, J. y Valdés, B. (dir.). *La Responsabilidad de las Empresas en España: concepto, actores e instrumentos* (pp. 39-62). Albacete, España: Editorial Bomarzo.
- Beltrán, M. (1990). Sobre el lenguaje como realidad social. *Revista del Centro de Estudios Constitucionales*, (7), septiembre-diciembre, 33-55.
- Beltrán, M. (2013). La hermenéutica del sentido de las “cosas sociales”. *Arbor*, Vol 189, Recuperado de: <http://arbor.revistas.csic.es/index.php/arbor/article/viewArticle/1623>
- Bendell, J. (2004). *Barricades and Boardrooms. A Contemporary History of the Corporate Accountability Movement*. Ginebra, Suiza: UNRISD.
- Bendell, J. y Valor, C. (2006). Hacia una responsabilidad social «responsable»: análisis de la legitimidad de las iniciativas multi-stakeholders. *Principios*, (5), 77-93.
- Bermejo, R., Arto, I., Hoyos, D. y Garmendia, E. (2010). *Menos es más: del desarrollo sostenible al decrecimiento sostenible*. Cuadernos de trabajo de Hegoa. Bilbao, España: Hegoa.
- Birch, K y Mykhnenko, V. (2010). *The Rise and Fall of Neoliberalism The Collapse of an Economic Order?* London, United Kingdom: Zed books.
- Blanco, A. (2010). Las aportaciones de la sociología española a la responsabilidad social empresarial, *Revista Internacional de Sociología (RIS)*, 68(3), 577-602.
- Blázquez, S. (25 de noviembre de 2012). Vuelta a los orígenes responsables. Las pymes con tradiciones sostenible puentean la crisis porque mantienen la confianza de sus clientes. *El País*, Extra, p.4.
- Blowfield, M y Murray, A. (2008). *Corporate Responsibility: A Critical Introduction*. Oxford, Reino Unido: The Oxford University Press.

- Blowfield, M. y Frynas, J.G. (2004). "Setting new agendas: critical perspectives on Corporate Social Responsibility in the developing world". *International Affairs*, 81 (3), 499-513.
- BME (s.f.). ÍNDICE FTSE4GOOD IBEX. Bolsas y Mercados Españoles. Recuperado de http://www.bolsaMadrid.España.es/docs/SBolsas/InformesSB/FS-FTSE4GoodIbex_ESP.pdf
- Bobbio, N.(2000). *Teoría General del Derecho*. Bogotá, Colombia: Temis.
- BOLETÍN OFICIAL DE LAS CORTES GENERALES. CONGRESO DE LOS DIPUTADOS. Informe de la Subcomisión para potenciar y promover la responsabilidad social de las empresas. 27 de junio de 2006.
- BOLSA (2007). IBEX 35: EL ADALID DE LA EXPANSIÓN DE LA BOLSA ESPAÑOLA. pp. 14-37. *Revista Bolsa y Mercados*. Recuperado de: http://www.bolsasymercados.es/esp/publicacion/revista/2007/02/014-37%20COVER%201_161.pdf
- Boltanski, L y Chiapello, E. (2002). *El nuevo espíritu del capitalismo*. Madrid, España: Akal.
- Bonilla-Castro, E. y Rodríguez, P. (2005). *Más allá del dilema de los métodos. La investigación en ciencias sociales*. Bogotá, Colombia: Grupo Editorial Norma.
- Bourdieu, P. (1988). *La distinción. Criterio y bases sociales del gusto*. Madrid, España: Taurus.
- Bourdieu, P. (1999). *La miseria del mundo*. Buenos Aires, Argentina: Fondo de Cultura económica.
- Bourdieu, P. (2001). *¿Qué significa hablar? Economía de los intercambios lingüísticos*. Madrid, España: Akal.
- Bourdieu, P., Chamboredon, J. y Passeron, J. (1975). *El oficio de sociólogo*. Buenos Aires, Argentina: Siglo XXI.
- Bowen, H. (1953). *Social responsibilities of the businessman*. New York, United States of America: Harper & Brothers.
- Boyer, P. (2004). *The Oxford Companion to United States History*. Oxford, Reino Unido: Oxford University Press.

- Bozza, J.A. (2012). *CAMPUS VIGILADOS. Radicalización y contrainsurgencia en el movimiento estudiantil norteamericano en los sesenta*. Instituto de Investigación en Humanidades y Ciencias Sociales, Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación, U.N.L.P. Recuperado de <http://mov-estudiantil.com.ar/cuartas-jornadas-trabajos/Mesa%204/Bozza.pdf>
- Broomhill, R. (2007). CSR: Key issues and debates, en *Dunstan Paper, No.1*, pp. 1-60. Recuperado de http://www.dunstan.org.au/resources/publications/Dunstan_Papers_No_1_2007.pdf
- Bubnova, T. (2006). Voz, sentido y diálogo en Bajtín. *PRIMAVERA* (27) 1 pp. 97-114.
- Buisán, M. y Espinosa, E. (2007). Una aproximación al perfil de la empresa española internacionalizada: Datos y reflexione. *Información Comercial Española, ICE: Revista de economía*, 839, 9-21.
- Burke, L. y Logsdon, J.M. (1996). How Corporate Social Responsibility Pays Off. *Long Range Planning*, 29 (4), 495-502.
- Cabo, N. (2008). La discusión en torno a las soluciones de *soft law* en materia de responsabilidad social empresarial. *Revista de Derecho Privado Universidad de los Andes* (40), 1-37.
- Cabrera, A. y Pelayo, N. (2002). *Lenguaje y comunicación. Conceptos básicos, aspectos teóricos generales, características, estructura, naturaleza y funciones del lenguaje y de la comunicación oral y escrita*. Caracas, Venezuela: Los libros de La Nacional.
- Cabruja, T., Íñiguez, I. y Vázquez, F. (2000). Cómo construimos el mundo: relativismo, espacios de relación y narratividad. *Anàlisi*, 25, 61-94.
- Calderón, A. (2002). La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe. En Vodusek, Z. (de.). *Inversión extranjera directa en América Latina. El papel de los inversores europeos*. Washington, Estados Unidos: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Calduch, R. (1991). *Relaciones Internacionales*. Madrid, España: Ediciones Ciencias Sociales.
- Calle, A. (2007). Resistencias frente a las multinacionales. En OMAL, *Las empresas transnacionales en la globalización* (pp. 84-86) Madrid, España: Paz con Dignidad y OMAL.

- Callejo, J., del Val, C., Gutiérrez, J. y Viedma, A. (2009). *Introducción a las técnicas de investigación*. Madrid, España: UNED.
- Calsamiglia, H. y Tusón, A. (2001). *Las cosas del decir. Manual de análisis del discurso*. Barcelona: Ariel.
- Camacho, I. (2007). La RSE y la Doctrina Social de la Iglesia. *Documentación Social, Revista de Estudios Sociales y de Sociología Aplicada*, (146), 79-94.
- Campbell, J. (2007). Why would corporations behave in socially responsible ways? An institutional theory of corporate social responsibility. *Academy of Management Review*, 32 (3), 946-967.
- Campos, A. (2011). Derechos Humanos y empresas: un enfoque radical. *Relaciones Internacionales*, 17, 41-65. Recuperado de <http://www.relacionesinternacionales.info/ojs/article/download/289/250.pdf>
- Cardenal, M.E. (2006). *El paso a la vida adulta. Dilemas y estrategias ante el empleo flexible*. Madrid, España: CIS.
- Cárdenas, J. (2012). La organización en red del poder corporativo. Una tipología de redes corporativas. *Revista internacional de sociología*, 70 (1), enero-abril, 77-105.
- Cárdenas, J. (2014). *El poder económico mundial. Análisis de redes de "interlocking directorates" y variedades de capitalismo*. Madrid, España: CIS.
- Carrión, J. y Sales (2013). Si a 'nuestras' empresas les va bien... En *Empresas transnacionales / Empresa transnazionalak, Diagonal*, (209), 7-20 de noviembre de 2013. Recuperado de <http://omal.info/spip.php?article6068>
- Carrión, J. y Verger, T. (2007). Amistades peligrosas: empresas transnacionales, poder político y poder mediático. En *OMAL, Las empresas transnacionales en la globalización*. Madrid, España: Paz con Dignidad y OMAL.
- Carroll, A. B. (1991). The Pyramid of Corporate Social Responsibility: Toward the Moral Management of Organizational Stakeholders. *Business Horizons*, July-August, (34), 39-48.
- Carroll, A.B. (1979). A three-dimensional conceptual model of corporate performance. *Academy of Management Review*, (4), 497-505.

- Carroll, A.B. (1999). Corporate social responsibility. Evolution of definitional construct, *Business & Society*, 38 (3), 268-295.
- Carroll, A.B. (2008). A history of corporate social responsibility: concepts and practices, En Crane, A., MacWilliams, A., Matten, D. , Moon, J. y Siegel, D. (eds.). *The Oxford Handbook of Corporate Social Responsibility*. New York, United States of America: Oxford University Press.
- Carroll, A.B. y Shabana, K. (2010). The Business Case for Corporate Social Responsibility: A Review of Concepts, Research and Practice. *International Journal of Management Reviews*, 12 (1), 85-105.
- Carroll, W.K. y Carson, C. (2003). The network of global corporations and elite policy groups: a structure for transnational capitalist class formation? *Global Networks*, 3, 1, 29-57.
- Carroll, W.K. y Fenema, M. (2002). Is there a transnational a Business Community? *International Sociology*, 17, 393-414.
- Casado, F. (2006). *La RSE ante el espejo. Carencias, complejos y expectativas de la empresa responsable en el siglo XXI*. Zaragoza, España: Editorial Prensas Universitarias de Zaragoza.
- Casilda, R. (2008). *La gran apuesta. Globalización y multinacionales españolas en América Latina. Análisis de los protagonistas*. Barcelona, España: Granica.
- Casilda, R. (2011). *Multinacionales españolas en un mundo global y multipolar*. Madrid, España: ESIC.
- Castel, R. (1997). *Las metamorfosis de la cuestión social: una crónica del salariado*. Buenos Aires, Argentina: Paidós.
- Castel, R. (2001). Presente y genealogía del presente. Una aproximación no evolucionista al cambio social. *Archipiélago* (47), 67-74.
- Castillo, J.J.; Valles, M.S.; Wainerman, C. (eds.) (2009). La trastienda de la investigación social. Teoría e investigación concreta en primera persona. *Política y Sociedad*, vol. 46, 3, Número Monográfico.
- Castro, L. A. y Castro, M.A. (2001). Cuestiones de metodología cualitativa. *Empiria: Revista de metodología de ciencias sociales*, (4), 65-192.

- Centro Nuovo Modello di Sviluppo-Cric1 (1999). *Rebelión en la tienda. Opciones de consumo, opciones de justicia*. España: Icaria-Milenrama.
- CEOE (2006). La empresa y la responsabilidad social. Septiembre de 2006.
- CEPAL (2002). *Globalización y desarrollo*. Brasil: Naciones Unidas-CEPAL.
- CEPAL (2011). *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe*. Nueva York, Estados Unidos: Naciones Unidas-CEPAL.
- Cerfeda, W (2005). El sindicalismo europeo ante la Responsabilidad Social Empresarial. En Aragón, J. y Rocha, F. (coord.). *La dimensión laboral de la responsabilidad social empresarial en España* (pp. 7-18). Madrid, España: Conferderación Sindical de Comisiones Obreras.
- Céspedes-Baez, L. (2011). Derechos humanos y responsabilidad de las personas jurídicas privadas: una tarea pendiente. *Aportes DPLF, Empresas y derechos humanos: una relación compleja*, (15), Año 4, 15-17.
- Chiapello, E. y Fairclough, N. (2002). Understanding the new management ideology: a transdisciplinary contribution from critical discourse analysis and new sociology of capitalism. *Discourse and Society*, 13 (2), 185-208.
- Chislett, W. (2003). *La Inversión Española Directa en América Latina: Retos y Oportunidades*. Madrid, España: Real Instituto Elcano.
- Chislett, W. (2007). Principales multinacionales de España: una fuerza cada vez mayor en la economía. *Documento de Trabajo N° 32/2007*. Madrid, España: Real Instituto Elcano.
- Clapham, A. (1993). *Human Rights and Private Bodies*. Oxford, Reino Unido: Clarendon Press.
- CLUB DE EXCELENCIA EN SOSTENIBILIDAD (2009). Catálogo de Buenas Prácticas en Responsabilidad Corporativa.
- CLUB DE EXCELENCIA EN SOSTENIBILIDAD (2011). Estudio multisectorial sobre el estado de la Responsabilidad Social Corporativa de la gran empresa en España, Madrid.
- Coelho, P. (1990). *Brida. El don que cada uno lleva dentro*. Madrid, España: Planeta.

Coller, X. (2005). *Estudio de casos*. Madrid, España: CIS-Cuadernos Metodológicos 30.

COMFIA-CC.OO. (2004). Comentarios críticos sobre la Responsabilidad Social Corporativa del Santander Central Hispano.

COMISIÓN EUROPEA (2001). Libro Verde Fomentar un marco europeo para la responsabilidad social de las empresas.

COMISIÓN EUROPEA (2002). La responsabilidad social de las empresas: una contribución empresarial al desarrollo sostenible. Recuperado de <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=CELEX:52001DC0366>

COMISIÓN EUROPEA (2004). Colaboración para el cambio en una Europa ampliada: Potenciar la contribución del diálogo social europeo. Recuperado de <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=URISERV:c10129>

COMISIÓN EUROPEA (2006). Implantando una alianza para el crecimiento y el empleo: Haciendo de Europa un polo de excelencia en RSC.

COMISIÓN EUROPEA (2006). Poner en práctica la asociación para el crecimiento y el empleo: hacer de Europa un polo de excelencia de la responsabilidad social de las empresas. Recuperado de <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=uriserv:c00019>

COMISIÓN EUROPEA (2011). Estrategia renovada de la UE para 2011-2014 sobre la responsabilidad social de las empresas. Recuperado de <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2011:0681:FIN:ES:PDF>

COMISIÓN EUROPEA (2014). The Corporate Social Responsibility Strategy of the European Commission: Results of the Public Consultation Carried out between 30 April and 15 August 2014. Recuperado de [file:///C:/Users/PC/Downloads/Report-public%20consultation%20CSR%20-FINAL-14-12-08%20%20\(2\).pdf](file:///C:/Users/PC/Downloads/Report-public%20consultation%20CSR%20-FINAL-14-12-08%20%20(2).pdf)

COMISIÓN EUROPEA (2015). EXECUTIVE SUMMARY. EU Multi Stakeholder Forum on Corporate Social Responsibility. Recuperado de [file:///C:/Users/PC/Downloads/Executive%20Summary%20CSR%20MSF%202015%20\(2\).pdf](file:///C:/Users/PC/Downloads/Executive%20Summary%20CSR%20MSF%202015%20(2).pdf)

COMMITTEE FOR ECONOMIC DEVELOPMENT (CED). (1971). *Social responsibilities of business corporations*. New York, United States of America: CED.

COMUNICACIÓN DE LA COMISIÓN (2002). La responsabilidad social de las empresas: una contribución al desarrollo sostenible. Recuperado de <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2002:0347:FIN:es:PDF>

Conde, F. (1994). Procesos e instancias de reducción/formalización de la multidimensionalidad de lo real: procesos de institucionalización/reificación en la praxis de la investigación social. En Delgado, J.M. y Gutiérrez, J. (coords.). *Métodos y técnicas de investigación en ciencias sociales* (pp. 100-120). Madrid, España: Síntesis.

Conde, F. (2002). *La mirada de los padres: Crisis y transformación de los modelos de educación de la juventud*. Madrid, España: CREFAT.

Conde, F. (2007a). *La percepción social de los riesgos en Salud Pública en la Comunidad de Madrid*. Madrid, España: CIMOP.

Conde, F. (2007b). *Los estilos educativos de las familias españolas y el consumo de drogas en la adolescencia*. Madrid, España: CEAPA.

Conde, F. (2008). Los grupos triangulares como «espacios transicionales» para la producción discursiva: un estudio sobre la vivienda en Huelva. En Gordo, A.J. y Serrano, A. (coords.). *Estrategias y prácticas cualitativas de investigación social* (pp. 155-188). Madrid, España: Pearson-Prentice Hall.

Conde, F. (2009). *Análisis sociológico del sistema de discursos*. Madrid, España: CIS-Cuadernos Metodológicos.

CONFEDERACIÓN MUNDIAL DEL TRABAJO (CMT) (2004). La responsabilidad social de las empresas y los códigos de conducta. ¿Nuevos retos o viejos debates? Recuperado de <http://www.jussempet.org/Inicio/Recursos/Actividad%20Corporativa/Resources/CMT%20RSE-SP.pdf>

CONSEJO DE DERECHOS HUMANOS DE LA ORGANIZACIÓN DE NACIONES UNIDAS (2007). Protect, Respect and Remedy: A Framework for Business and Human Rights. Recuperado de <http://business-humanrights.org/en/un-secretary-generals-special-representative-on-business-human-rights/un-protect-respect-and-remedy-framework-and-guiding-principles>

- CONSEJO EMPRESARIA PARA LA COMPETITIVIDAD (2015). Quiénes somos. Recuperado de: <http://www.consejoempresarialparalacompetitividad.es/index.shtml>
- CONSEJO EUROPEO DE LISBOA (2000). Conclusiones de la Presidencia. Recuperado de http://www.europarl.europa.eu/summits/lis1_es.htm
- Corbetta, P. (2003). *Métodos y técnicas de investigación social*. Madrid, España: McGraw-Hill.
- Corcuff, P. (2005). *Las nuevas sociologías*. Madrid, España: Alianza Editorial
- Corporate Excellence (2012). Valores y valor: relación entre lo intangible y lo financiero en la gestión de las marcas. *Insights, Documentos de Estrategia*, 115, 1-4.
- Corporate Watch (2006). What's wrong with corporate social responsibility? Report 2006. Recuperado de <https://corporatewatch.org/publications/2006/whats-wrong-corporate-social-responsibility>
- Cortina, A. (2010). Ética y responsabilidad social en un mundo globalizado. Conferencia dictada el 4 de junio de 2010. Recuperado de: http://globalizacionydemocracia.udp.cl/wp-content/uploads/2014/03/ADELA_CORTINA_2010.pdf
- Cortina, A. (1997). *Ciudadanos del Mundo. Hacia una teoría de la ciudadanía*, Madrid, España: Alianza.
- Cortina, A. (2006). La responsabilidad social corporativa y la ética empresarial. En Leonor Vargas (coord.). *Mitos y realidades de la responsabilidad social en España. Un enfoque multidisciplinar* (pp.109-120). Navarra, España: Thomson Civitas.
- Costas, A. (2010) (coord.). La crisis de 2008. De la Economía a la Política y más allá. *Colección de Estudios Socioeconómicos Mediterráneo Económico*, (18), 11-62.
- Craig, N. (2003). Corporate Social Responsibility: Whether or How? *California Management Review*, 45 (4), 52-76.

- Craig, N. (2008). Consumers as drivers of corporate social responsibility. En Crane, A., MacWilliams, A., Matten, D. , Moon, J. y Siegel, D. (eds.). *The Oxford Handbook of Corporate Social Responsibility*. Oxford, Reino Unido: Oxford University Press.
- Crane, A. y Matten, D. (2007). Editor's Introduction: Corporate Social Responsibility as a Field of Scholarship. En Crane, A. y Matten, D. (eds.) *CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY, VOLUMES I, II & III*, Londres: Sage, 2007. Recuperado de: <http://ssrn.com/abstract=1865404>
- Crane, A., MacWilliams, A., Matten, D. , Moon, J. y Siegel, D. (2008) (eds.). *The Oxford Handbook of Corporate Social Responsibility*. Oxford, Reino Unido: Oxford University Press.
- Crozier, M., Huntrington, S.P. y Watanuki, J. (1975). *The crisis of democracy*. Report on the governability of democracies to the trilateral commission. New York, United States of America: New York University Press.
- Dahlsrud, A. (2008). How corporate social responsibility is defined: an analysis of 37 definitions, *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 15 (1), 1-3.
- Dario_responsable (2015). RSE.- CCOO denuncia que la Estrategia Española de RSE no incluye las modificaciones pactadas en el CERSE. En *diario_responsable*, 27 de octubre de 2014. Recuperado de <http://diarioresponsable.com/portada/destacados/18435-rse-rsc-ccoo-denuncia-que-la-estrategia-espanola-de-rse-no-incluye-las-modificaciones-pactadas-en-el-cerse-.html>
- Daugareilh, I. (2008). La dimensión social des principes directeurs de l'OCDE a la intention des entreprises multinationales. *Revue Général de Droit International Public*, n°3, pp. 567-599.
- Dávila, A. (1994). Las perspectivas metodológicas cualitativa y cuantitativa: debate teórica e implicaciones praxeológicas. En Delgado, M. y Gutiérrez, J. (coord.). *Métodos y técnicas cualitativas de investigación en ciencias sociales* (pp. 69-86). Madrid, España: Síntesis.
- Davis, K. (1960). Can Business Afford to Ignore Social Responsibilities? *California Management Review*, (11), 70-76.

- Davis, K. y Robert, L. B. (1975). *Business and Society: Environment and Responsibility*. New York, United States of America: McGraw –Hill Book Company.
- De Andrés, P. y Azofra, V. (2008). El enfoque multistakeholder de la responsabilidad social corporativa: De la ambigüedad conceptual a la coacción y al intervencionismo. *Revista Ciencias de Gestión – Management Science – Ciencias de Gestión*, (66), 69-90.
- De Araujo Lima, A.L. (2012). *Construção do discurso da sustentabilidade: uma prática de análise sociológica do discurso no campo organizacional* (tesis doctoral). Universidade do Vale do Itajaí
- De Azevedo, A. y Marthis, A. (2012). Responsabilidade Social Corporativa e Direitos Humanos: discursos e realidades. *Revista Katálysis*, 15 (1), 131-140 .
- De Bakker, F. G. A., Groenewegen, P. and Den Hond, F. (2005). A Bibliometric Analysis of 30 Years of Research and Theory on Corporate Social Responsibility and Corporate Social Performance, *Business & Society*, (44), 283-317.
- De La Cuesta-González, M., Valor, C. y Holgado-Tello, F. P. (2011). Aproximación a la medición del compromiso de las empresas con los derechos humanos: un análisis de las empresas españolas del IBEX 35. *Innovar*, (41), 197-208.
- De la Cuesta, M (2004). El porqué de la responsabilidad social corporativa, en *Boletín ICE Económico*, (2813), 45-58.
- De la Cuesta, M. y Valor, C. (2003). Responsabilidad social de la empresa. Concepto, medición y desarrollo en España, *Boletín Económico de ICE*, (2755) 7-19.
- De la Cuesta, Marta; Valor, Carmen & Kreisler, Isabel (2003). Promoción institucional de la responsabilidad social corporativa. Iniciativas internacionales y nacionales, *Boletín Económico de ICE*, (2779) 9-20.
- De la Dehesa, G. (2000). *Comprender la globalización*. Madrid, España: Alianza.
- De la Dehesa, G. (2008). Globalización y multinacionales españolas en América Latina. En Casilda, R. (Ed.), *La Gran Apuesta. Globalización y multinacionales en América Latina. Análisis de los protagonistas*. Barcelona, España: Granica.

- De la Fuente, M. y Hernández Zubizarreta, J. (2011). Las empresas transnacionales y el Tribunal Permanente de los Pueblos, En Ibarra, P. y Cortina, M. (comps.). *Recuperando la radicalidad. Un encuentro en torno al análisis político crítico*. Barcelona, España: Editorial Hacer.
- De la Torre, I. (2013). La responsabilidad social de la empresa, en Beneyto, P.J., De la Torre, I. y Nova, P. (2013). *Trabajo y empresa*. Valencia, España: Tirant Lo Blau.
- De Lucas, A. y Ortí, A. (2004). En los límites del desarrollo capitalista: multifrenia consumista y crisis de la civilización en el modelo de globalización financiera. *VII Congreso de Sociología, Alicante 2004*.
- Declaración de Córdoba (1999). Enfrentando el poder de las transnacionales. Declaración de Córdoba, en *INETemas Publicación del Instituto de Estudios Transnacionales de Córdoba*, AÑO VI. NÚMERO 16. DICIEMBRE 99, pp. 40-41.
- Delgado, J.M. y Gutiérrez, J. (1994) (coords.). *Métodos y técnicas de investigación en ciencias sociales*. Madrid, España: Síntesis.
- Desai, R (1994). Second-hand dealers in ideas: think-tanks and thatcherite hegemony. *New Left Review* I(203), January-February, 27-64.
- Díaz-Salazar, R (1992). *El proyecto de Gramsci*. Barcelona, España: Anthropos.
- Dicken, P. (2007a). El mundo «no» es plano: la profunda desigualdad geográfica de la globalización. En VV.AA. *Las múltiples caras de la globalización*. BBVA. Recuperado de https://www.bbvaopenmind.com/wp-content/uploads/static/pdf/GLOBALIZACION_COMPLETO.pdf
- Dicken, P. (2007b). *Global Shift: Mapping the Changing Contours of the World Economy*. Londres: Sage Publications.
- DIRECCIÓN GENERAL DE INDUSTRIA Y DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (2014). *Retrato de las Pyme 2014*. Subdirección General de apoyo a la Pyme. Madrid, España: Centro De Publicaciones Ministerio De Industria, Energía y Turismo.
- DIRSE (2014). *REPENSAR LA RESPONSABILIDAD SOCIAL. Una mirada desde los dirse*. Madrid, España: Asociación Española de Directivos de Responsabilidad Social (DIRSE).

- Domhoff, G. W. (2003). *¿Quién gobierna Estados Unidos?* México: Siglo XXI.
- Domínguez, R. (2008). La responsabilidad social global empresarial (RSGE). el sector privado y la lucha contra la pobreza, *Revista del Ministerio del Trabajo e Inmigración* (76), 59-93. Recuperado de <http://www.mtas.es/es/publica/revista/numeros/76/est03.pdf>
- Domínguez, R. (2012). La dimensión internacional de la la Responsabilidad Social de la Empresa, en López, L. (coords.) *Autonomía y Heteronomía en la Responsabilidad Social de la Empresa* (pp. 13-46). Granada, España: Comares.
- Dossi, M. (2010). *La construcción de la representación y de la acción corporativa empresarial en las asociaciones empresarias en las asociaciones empresariales. Un estudio de la Unión Industrial Argentina a partir de la articulación de la dimensión organizacional, estructural y política en el período 1989-2003* (tesis doctoral). Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales. Octubre de 2010.
- Dossi, M. (2012). Debates sobre la acción empresarial organizada: aportes para la elaboración de la acción corporativa empresarial. *Papeles de Trabajo, Año 6*, (9), junio, 58-83.
- Dossi, M. y Lissin, L. (2011). La acción empresarial organizada: propuesta de abordaje para el estudio del empresariado. *Revista Mexicana de Sociología*, 73 (3), 415-443.
- Doyle, J. (2004). *Trespass Against Us: Dow Chemical & The Toxic Century*. Monroe, Estados Unidos: Common Courage Press.
- Drucker, P. (1984). The new meaning of corporate social responsibility. *California Management Review*, 26 (2), 53-63.
- Dunning, J. (1971). *The multinational enterprise*. London, United Kingdom: Allen and Unwin.
- Dunning, J. (2002). La inversión extranjera directa europea en América Latina, *Inversión extranjera directa en América Latina. El papel de los inversores europeos*, En Vodusek, Z. (de.). *Inversión extranjera directa en América Latina. El papel de los inversores europeos*. Washington, Estados Unidos: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Durán, J.J. (2001). *Estrategia y economía de las empresas multinacionales*. Madrid, España: Pirámide.

- Durán, J.J. (2004). La internacionalización de las empresas españolas. *Historia empresarial*, (812), enero, 211-224.
- Durán, J.J. (2005a). *La empresa multinacional española. Estrategias y ventajas competitivas*. Madrid, España: Minerva.
- Durán, J.J. (2005b). *La empresa multinacional. Gobernanza y responsabilidad social*. Madrid, España: Cámara Madrid.
- Durán, J.J. (2006) El auge de la empresa multinacional española. *Boletín Económico ICE*, 2881, 13-33.
- Durán, J.J. (2006). Economic and social responsibility of the multinational enterprise, pp. 379-392. En Del Val, M., Sánchez, Y. y García, C. (Eds.) *Economy, entrepreneurship, science and society in the XXI century*, Alcalá de Henares, España: Publicaciones Universidad de Alcalá.
- Dyer, J.H., Gregersen, H.B. y Christensen, C.M. (2012). *El ADN del innovador. Claves para dominar las cinco habilidades que necesitan los innovadores*. Barcelona, España: Planeta.
- Echart, E. (2008). *Movimientos sociales y relaciones internacionales. La irrupción de un nuevo actor*. Madrid, España: Instituto Universitario de Desarrollo y Cooperación y UCM.
- Edward, P. & Willmott, H. (2008). Corporate Citizenship: Rise or Demise of a Myth? *Academy of Management Review*, 33 (3), 771-73.
- Elkington, J. (1999). *Cannibals with Forks: The Triple Bottom Line of 2st Century Business*. Capstone: John Wiley & Sons Ltd.
- Escudero, M (13 de enero de 2013). Pasando página a la responsabilidad social de las empresas, *El País*, Opinión. Recuperado de http://economia.elpais.com/economia/2013/01/11/actualidad/1357922321_378949.html
- Estadella, O. (1995). ¿Fue eficaz para el fin del apartheid en Sudáfrica la adopción de códigos de conducta para las empresas transnacionales? *Revista CIDOB d'Àfers Internacionals*, (28), 91-111.

- Evan, W.M. y Freeman, R.E. (1988). A stakeholder theory of the modern corporation: Kantian capitalism, en In T. Beauchamp, & Norman Bowie, eds., *Ethical Theory & Business*. Englewood Cliffs, Estados Unidos: Prentice Hall.
- Fairclough, N (1998). Propuestas para un nuevo programa de investigación del Análisis Crítico del Discurso, en Martín, L. y Whittaker, R. (eds.) *Poder-decir o el poder de los discursos*. Madrid, España: Ediciones Universidad Autónoma de Madrid.
- Fairclough, N (2000). Representaciones del cambio en el discurso neoliberal. *Cuadernos de Relaciones Laborales*, (16), 13-35. Recuperado de <http://www.designisfels.net/designis2.htm>
- Fairclough, N. (2003). El análisis crítico del discurso como método para la investigación en ciencias sociales, en Wodak, R. y Meyer, M. (2003). *Métodos de análisis crítico del discurso* (pp. 179-204). Barcelona, España: Gedisa.
- Fernández Clemente, E. (2008). Élités y poderes económicos en la España del siglo XX. *Cuadernos de Historia Contemporánea*, (30), 57-82.
- Fernández Durán, R. (2010). *El Estado y la conflictividad político-social en el siglo XX. Claves para entender la crisis en el siglo XXI*. Bilbao, España: Virus Editorial.
- Fernández Rodríguez, C. J. (2007b). El discurso del management: Tiempo y narración. Madrid, España: CIS-Colección Monografías.
- Fernández Rodríguez, C.J. (2004). *Las transformaciones del discurso del management. Un análisis sociológico de los textos fundamentales de la gestión empresarial*. Tesis Doctoral. Departamento de Sociología. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Universidad Autónoma de Madrid.
- Fernández Rodríguez, C.J. (2006). Recensión. Ernesto R. Gantman. Capitalism, Social Privilege and Managerial Ideologies. *Revista Española de Sociología* n° 6, pp. 135-138.
- Fernández Rodríguez, C.J. (2007a) (ed.). *Vigilar y organizar. Una introducción a los Critical Management Studies*. Madrid, España: Siglo XXI.
- Fernández Rodríguez, C.J. (2008). Management y sociedad en la obra de Peter Drucker. *Revista Internacional de Sociología*, Vol. LXVI, (49), enero-abril, 195-218.

- Fernández Steinko, A. (2005). Democracia económica y legitimidad política. En *La Harremanak*, 12, 67-82.
- Fernández-Feijóo, B. (2009). Crisis and Corporate Social Responsibility: Threat or Opportunity? *International Journal of Economic Sciences and Applied Research*, 2(1), 36-50.
- Ferrero, I. (2012). La responsabilidad social y el papel de los directivos. Una puesta al día en las ideas de Friedman. *Revista de Responsabilidad Social de la Empresa. Fundación Luis Vives*, (12), 1-17.
- FIDH (2011). *Empresas y violaciones a los derechos humanos Una guía sobre mecanismos de denuncia para víctimas y ONG*. Movimiento Mundial de los Derechos Humanos.
- Fleming, P. y Jones, M. T. 2012. *The End of Corporate Social Responsibility: Crisis and Critique*. London, United Kingdom: Sage.
- Fleming, P., Roberts, J. y Garsten, C. (2013). In search of corporate social responsibility: Introduction to special issue. *Organization*, 20 (3), 337-48.
- Flick, U. (2012). *Introducción a la investigación cualitativa*. Madrid, España: Morata.
- Flick, U. (2014). *La gestión de la calidad en investigación cualitativa*. Madrid, España: Morata.
- Flick, U. (2015). *El diseño de investigación cualitativa*. Madrid, España: Morata.
- Fontana, J. (2013). *Por el bien del Imperio. Una historia del mundo desde 1945*. Barcelona, España: Pasado y Presente.
- FORÉTICA (2002). Responsabilidad Social Empresarial. Informe Forética 2002. Situación en España.
- FORO DE EXPERTOS - MINISTERIO DE TRABAJO Y ASUNTOS SOCIALES (2007). Informe del Foro de Expertos en Responsabilidad Social de las empresas. Recuperado de http://www.empleo.gob.es/es/sec_trabajo/autonomos/economia-soc/RespoSocEmpresas/foro_expertos/contenidos/INFORME_FORO_EXPERTOS_RSE.pdf
- FORO DE REPUTACIÓN CORPORATIVA (2005). Introducción a la Reputación Corporativa.

- FORO EUROPEO MULTISTAKEHOLDER (2004). Informe final, Resultados y recomendaciones. Recuperado de http://www.corporatejustice.org/IMG/pdf/CSR_20Forum_20final_20report.pdf
- Foucault, M. (1973). *El orden del discurso*. Barcelona, España: Tusquets.
- Foucault, M. (2007). *Nacimiento de la biopolítica. Curso en el Collège de France (1978-1979)*. Buenos Aires, Argentina: Fondo de Cultura Económica.
- Foucault, M. (2012). *El poder, una bestia magnífica. Sobre el poder, la prisión y la vida*. Buenos Aires, Argentina: Siglo XXI.
- Fougère, M. y Solitander, N. (2009). Against corporate social responsibility: Critical reflections on thinking, practice, content and consequences. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 16, pp. 217-227.
- Fraser, N. (2002). Reinventar la justicia en un mundo globalizado. *New Left Review*, N° 36, pp. 31-50.
- Fraser, N. (2008). *Escalas de justicia*. Barcelona, España: Herder.
- Fraser, N. (2010). ¿Quién cuenta? Dilemas de la justicia en un mundo postwestfaliano. En *Anales de la Cátedra Francisco Suárez*, (44), 311-328.
- Fraser, N. (2011). Repensar la esfera pública. Una contribución a la crítica de la democracia actualmente existente. En Fraser, N., Carbonero, M.A. y Valdivielso, J. (coord.). *Dilemas de la justicia en el siglo XXI: género y globalización*. Palma, España: Universitat de les Illes Balears.
- Fraser, N. (2015). *Fortunas del Feminismo*. Madrid, España: Traficantes de Sueños e Instituto de Altos Estudios Nacionales del Ecuador.
- Frederick, W.C. (1960). The growing concern over business responsibility. *California Management Review*, XXIX, 99-114.
- Freeman, R.E. (1984). *Strategic management: A stakeholder approach*. London, United Kingdom: Pitman.
- Frieden J.A. (2007). *Capitalismo global. El trasfondo económico de la historia del siglo XX*. Barcelona, España: Memoria Crítica.

- Friedman, M. (13 de septiembre de 1970). The Social Responsibility of Business is to Increase its Profit. *New York Times Magazine*, p. 17.
- FUNDACIÓN ALTERNATIVAS (2006). Responsabilidad Social Empresarial en España, Anuario 2006, Fundación Alternativas y Fundación Ecología y Desarrollo. Recuperado de http://ecodes.org/phocadownload/Anuario_RSC_2006.pdf
- FUNDACIÓN ALTERNATIVAS (2009). La Responsabilidad Social Corporativa en España. La RSC ante la crisis. Recuperado de http://www.fundacionalternativas.org/public/storage/publicaciones_archivos/721c2f099e8e4407feb0bbfeb8648ace.pdf
- FUNDACIÓN ECOLOGÍA Y DESARROLLO (2004). Responsabilidad social corporativa y políticas públicas. Recuperado de <http://ecodes.org/documentos/archivo/RSCyPoliticasyPblicas2004.pdf>
- FUNDACIÓN ECOLOGÍA Y DESARROLLO (2005). Anuario sobre Responsabilidad Social Corporativa en España. Recuperado de http://ecodes.org/phocadownload/anuario_2005.pdf
- Gadamer, H.G. (1998). *El giro hermenéutico*. Cátedra: Madrid, España.
- Galbraith, J.K. (1952). *American capitalism: the concept of countervailing power*. Boston, Estados Unidos: Houghton Mifflin.
- Gangeiro da Silva, G. y Antas, C.V. (2012). O discurso da responsabilidade social nas empresas contemporâneas: valorização da humanização das marcas nas campanhas publicitárias. *Comunicação Midiática*, 7(1), 173-191.
- Gantman, E.R. (2005). *Capitalism, Social Privilege and Managerial Ideologies*. Hampshire: Ashgate.
- García Borreguero, R. (2007). El imparable poder de la banca. En OMAL, *Las empresas transnacionales en la globalización*. Madrid, España: Paz con Dignidad y OMAL.
- García González, J. (2012). *La responsabilidad de las organizaciones desde la perspectiva de la demanda*. Tesis. Universidad de León. Departamento de Dirección y Economía de la Empresa.
- García Herrera, M.A. y Maestro, G. (2006). Dirección económica y mercado en la Constitución europea. *Cuestiones Constitucionales*, (15),137- 175.

- García Perdiguero, T. (2003). *La responsabilidad social de las empresas en un mundo global*, Barcelona, España: Anagrama.
- García Perdiguero, T. (2005). *La responsabilidad social de las empresas y los nuevos desafíos de la gestión empresarial*. Valencia: Universidad de Valencia
- García Perdiguero, T. (2008). Responsabilidad social de las empresas, desarrollo sostenible y políticas públicas, en *Responsabilidad social de las empresas. Foro de expertos, Informe sobre aspectos sociales y medioambientales, Diálogo Social y Consejo Estatal*. Madrid, España: Ministerios de Trabajo y Asuntos Sociales. Subdirección General de Información Administrativa y Publicaciones.
- García Ruiz, J.L. (1994). *Historia económica de la empresa moderna*. Madrid, España: Istmo.
- García Vega, M. A. (23 de abril de 2015). Transparencia obliga. *El País*. Recuperado de http://elpais.com/elpais/2014/04/23/planeta_futuro/1398270158_320707.html
- García, D. (1989). Protesta y política: los movimientos anti-guerra en Estados Unidos, 1965-1975. *Revista Historia Crítica. Universidad de los Andes*, (1), Enero-Junio, 33-65.
- García, J.L. (2014). La 'crisis' y la metamorfosis del capitalismo. *Revista Española de Sociología*, (22), 145-161.
- Garriga, E. y Melé, D (2004). Corporate Social Responsibility Theories: Mapping the Territory, *Journal of Business Ethics*, 53, 52-71.
- George, S (2014). State of Corporations – The rise of illegitimate power and the threat to democracy. En TNI, *State of Power 2014*. Amsterdam: TNI.
- George, S. (1999). *Breve historia del neoliberalismo: veinte años de economía de élite y las oportunidades emergentes de un cambio estructural*. Ponencia presentada en la Conferencia sobre soberanía económica en un mundo en proceso de globalización, Bangkok, 24-26 de marzo de 1999.
- GESTIÓN (2011). Rowan Gibson. Sr. Innovacion. *Gestión*. Octubre-Diciembre.
- Gibbs, G. (2012). *El análisis de los datos cualitativos en investigación cualitativa*. Madrid, España: Morata.

- Gibson, R. y Skarzynski, P. (2012). *Innovación en el ADN de la organización. El modelo que transforma la manera en que su empresa innova*. México DF, México: Cengage Learning.
- Gil, G. (2013). La definición europea de la responsabilidad social de las empresas y su insensibilidad hacia la justicia de género. *Lan Harremanak*, (28), 165-190.
- Giner, A. (2008). Las empresas transnacionales y los Derechos Humanos. *Lan Harremanak*, (19), 67-87.
- Glaser, B. y A. Strauss (1967). *The discovery of grounded theory: strategies for qualitative research*. New York, United States of America: Aldine Publishing Company.
- Gómez Isa, F. (2007). Las empresas transnacionales y sus obligaciones en materia de derechos humanos. Congreso El desafío del desarrollo humano. Propuestas locales para otra globalización. 8, 9 y 10 de febrero. Bilbao. Hegoa. Recuperado de http://www.hegoa.ehu.es/congreso/bilbo/doku/bat/etn_derechos%20humanos.pdf
- Gómez Isa, F. (2012). Las empresas transnacionales y su obligación de respetar los derechos humanos. En Gómez Isa, Herrán, A. y Atxabal A. (eds.) *Retos del derecho ante una economía sin fronteras*. Bilbao, España: Universidad de Deusto.
- Gond, J.P. (2012). Cuatro perspectivas sobre la RSE, En Raufflet, E., Lozano Aguilar, J-F., Barrera Duque, E. y de la Torre, C. (2012). *Responsabilidad Social Empresarial*. (pp. 29-41). México DF, México: Pearson.
- Gond, J.P. y Igalens, J. (2008). *La responsabilité sociales de l'entreprise*. París, Francia: PUF.
- González Seara, L. (2004). La responsabilidad social de la empresa. *Revista del Ministerio de Trabajo e Inmigración*, (50), 13-20
- González, E. (2014). Resistir a las transnacionales. En *Diagonal (209)*, Empresas transnacionales, 6.
- González, E. y Garay, A. (2014) (coord.). *Empresas transnacionales e impactos en América Latina. Estudios de caso en El Salvador, Colombia y Bolivia*. Paz con Dignidad y OMAL. Recuperado

[dehttp://omal.info/IMG/pdf/cuadernos_omal_no_7.pdf](http://omal.info/IMG/pdf/cuadernos_omal_no_7.pdf)

- González, E. y Garay, A. (2014). *Empresas transnacionales e impactos en América Latina: 4 estudios de caso en El Salvador, Colombia y Bolivia*. Madrid, España: Paz con Dignidad y OMAL.
- González, E. y Ramiro, P. (2012). Resistir a las transnacionales. Los movimientos sociales frente a las grandes corporaciones en Europa y América Latina, en Hernández Zubizarreta, J., De la fuente, M., De Vicente, A. y Irurzun, K. (eds.) (2013). *Empresas transnacionales en América Latina: Análisis y propuestas del movimiento social y sindical*. Bilbao, España: UPV/EHU, Hegoa y OMAL.
- Gordo, A.J. (2008). Análisis del discurso: los jóvenes y las tecnologías sociales. En Gordo, A.J. y Serrano, A. (coords.). *Estrategias y prácticas cualitativas de investigación social* (pp. 213-244). Madrid, España: Pearson-Prentice Hall.
- Gray, R. y Bebbington, J. (2006). *Contabilidad y Auditoría Ambiental*. Bogotá, Colombia: Ecoe ediciones.
- Greenfield, W. M. (2004). In the name of corporate social responsibility. *Business Horizons*, 47 (1), 19-28.
- Greenwood, M. (2007). Stakeholder Engagement: Beyond the Myth of Corporate Responsibility. *Journal of Business Ethics*, 74 (4), 315-27.
- Guerra, M.R. y Salvador, J.L. (2005). La ética implícita en la transmisión de conocimientos. *Tiempo de Educar*, enero-junio, 9-35.
- Guillén, M.F. y García, E. (2007). La expansión internacional de la empresa española: una nueva base de datos sistemática. *ICE*, (839), 23-34.
- Guillén, M.F. y García, E. (2011). *Las nuevas multinacionales. Las empresas españolas en el mundo*. Barcelona, España: Editorial Planeta.
- Guillén, M.F. (2004). La internacionalización de las empresas multinacionales. *Historia Empresarial ICEI*, (812), 211-224.
- Guillén, M.F. (2006). *El auge de la empresa multinacional española*. Madrid, España: Marcial Pons.

- Gutiérrez, M. (21 de octubre de 2015). RSC desde el core business, ¿o desde el cuore business? En *diario_responsable*, Recuperado de <http://diarioresponsable.com/opinion/19206-mercedes-gutierrez>
- Gutiérrez Brito, J. (2009). Introducción a la lógica del análisis del discurso. En Callejo, J. (coord.) *Introducción a las técnicas de investigación* (245-264). Madrid, España: UNED.
- Habisch, A., Jonker, J., Wegner, M. y Schmidpeter, R. (2005). *Corporate Social Responsibility Across Europe*. New York, United States of America: Springer.
- Hall, R. y Biersteker, T. (eds) (2002). *The Emergence of Private Authority in Global Governance*. Cambridge and New York: Cambridge University Press.
- Halme, M., Roome, N., & Dobers, P. (2009). Corporate responsibility: reflections on context and consequences. *Scandinavian Journal of Management*, 25 (1),1-9.
- Hanlon, G. (2008). Rethinking corporate social responsibility and the role of the firm – On the denial of politics. En A. Crane, A. McWilliams, D. Matten, J. Moon, D. Seigel (Eds.) *The Oxford Handbook on Corporate Social Responsibility*. Oxford, Reino Unido: Oxford University Press.
- Harvey, D. (2004). *La condición de la posmodernidad. Investigación sobre los orígenes del cambio cultural*. Buenos Aires, Argentina: Amorrortu.
- Harvey, D. (2007). *Breve historia del neoliberalismo*. Madrid, España: Akal.
- Harvey, D. (2007b). El neoliberalismo como destrucción creativa. *The ANNALS of the American Academy of Political and Social Science*. Traducido del inglés para Rebelión por Germán Leyens. Recuperado de <file:///C:/Users/PC/Downloads/Dialnet-ElNeoliberalismoComoDestruccionCreativa-4949778.pdf>
- Harvey, D. (2007c). *El nuevo imperialismo*. Madrid, España: Akal.
- Haufler, V. (2006). Global Governance and the private Sector, En May, C. (ed.), *Global Corporate Power*. Vol. 15. International Political Economy Yearbook. Colorado: Lynne Rienner Publishers.
- Held, D. (1997). *La democracia y el orden global. De Estado moderno al gobierno cosmopolita*. Barcelona, España: Paidós.

- Held, D. (2002). *Modelos de democracia*. Madrid, España: Alianza.
- Held, D. (2005). *Un pacto global*. Madrid, España: Taurus.
- Held, D. y McGrew, D. (2003). *Globalización/Antiglobalización- sobre la reconstrucción del orden mundial*. Barcelona, España: Paidós.
- Held, D., MacGrew, D. y Perraton, J. (2002). *Transformaciones globales. Política, economía y cultura*. México DF; México: Oxford University Press.
- Hernández Zubizarreta, González, E. y Ramiro, P. y (2014). El poder de las empresas transnacionales. En *Diagonal*, (209), Empresas transnacionales, 2-3.
- Hernández Zubizarreta, J. (2009). *Las empresas transnacionales frente a los derechos humanos. Historia de una asimetría normativa*. Bilbao, España: Hegoa y Universidad del País Vasco.
- Hernández Zubizarreta, J. (2009b). *Las empresas transnacionales frente a los derechos humanos. De la responsabilidad social corporativa a las redes contrabegemónicas transnacionales*. Bilbao, España: Hegoa.
- Hernández Zubizarreta, J. (2012). Lex Mercatoria. En Hernández Zubizarreta, J., González, E, y Ramiro, P. (eds.). *Diccionario crítico de empresas transnacionales. Claves para enfrentar el poder de las grandes transnacionales*. Barcelona, España: Icaria.
- Hernández Zubizarreta, J. y Ramiro, P. (2009). *El negocio de la responsabilidad. Crítica de la RSC en las empresas transnacionales*. Barcelona, España: Icaria.
- Hernández, J, de la Fuente, M., de Vicente, A. y Irurzun, K (eds.) (2013). *Empresas transnacionales en América Latina: Análisis y propuestas del movimiento social y sindical*. Bilabo, España: HEGOA, OMAL y UPV.
- Hine, J. A., y Preuss, L. (2009). Society is out there, Organisation is in here: On the perceptions of corporate social responsibility held by different managerial groups. *Journal of Business Ethics*, 88 (2), 381-393.
- Hirschman, A.O (1991) *Retóricas de la Intransigencia*. México DF, México: FCE.
- Hobsbawm, E. (1998). *Historia del Siglo XX*. Buenos Aires, Argentina: Crítica.

- Howart, D. (2005). Aplicando la teoría del discurso: el método de la articulación. En *STUDIA POLITICÆ*, (5), 37-88.
- ICEX (2012). *MIGA: El Organismo Multilateral de Garantías para Inversiones*. Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Washington DC: ICEX.
- Ingham, G. (2010). *Capitalismo*. Madrid, España: Alianza.
- INTERMÓN OXFAM(2002). Cambiar las reglas. Comercio, globalización y lucha contra la pobreza. Recuperado de <http://comerciojusto.fongdcam.org/files/2012/11/d1-Cambiar-las-reglas-IO-2002.pdf>
- INTERMÓN OXFAM (2004). Repsol-YPF en Bolivia: una isla de prosperidad en medio de la pobreza. Recuperado de http://www.oxfamintermon.org/sites/default/files/documentos/files/0_2988_150704_Repsol_Bolivia.pdf
- INTERMÓN OXFAM (2006). Responsabilidad Social Empresarial: nuestra visión. Nota informativa.
- INTERMÓN OXFAM (2007a). La industria extractiva: Pozos negros para los pueblos indígenas. Recomendaciones a Repsol YPF. Recuperado de http://www.quiendebeaquien.org/IMG/pdf_270407_Estudio_Industria_extractiva_Pueblos_Indigenas.pdf
- INTERMÓN OXFAM (2007b). Repsol-YPF en el Chaco boliviano: El pueblo guaraní en el proceso de defensa de sus derechos. Recuperado de http://www.oxfamintermon.org/sites/default/files/documentos/files/070810_NotaInfo_Repsol_YPF.pdf
- INTERMÓN OXFAM (2007c). Pueblos sin derechos. La responsabilidad de Repsol YPF en la Amazonia peruana. Recuperado de http://www.oxfamintermon.org/sites/default/files/documentos/files/070724_Pueblos_sin_derechos_Repsol_Per%C3%BA.pdf
- INTERMÓN OXFAM (2015). La ilusión fiscal. Demasiadas sombras en la fiscalidad de las grandes empresas. Recuperado de <https://oxfamintermon.s3.amazonaws.com/sites/default/files/documentos/files/InformeLailusionFiscal2015.pdf>

- Íñiguez, L. (2011). *Análisis del discurso. Manual para las ciencias sociales*. Barcelona, España: Editorial UOC.
- Jauma, J. (11 de agosto de 2014). La estrategia española de RSE cambió en el último minuto. *diario_responsable*. Recuperado de: <http://diarioresponsable.com/portada/destacados/18065-rse-estrategia-espanola-rse.html>
- Jenkins, Rhys (2005). Globalization, Corporate Social Responsibility and poverty. *International Affairs*, 81 (3), 525-540.
- Jensen, M. C. (2001). Value Maximization, Stakeholder Theory, and the Corporate Objective Function. *Journal of Applied Corporate Finance*, 14 (3), 8-21.
- Jessop, B. (2000). Reflexiones sobre la (i)lógica de la globalización. *Zona Abierta*, 92-93, 95-126.
- Johnson, HL (1971). *Business in contemporary society: Framework and issues*. California, United States of America: Wadsworth.
- Jones, M. T (1980). Corporate Social Responsibility Revisited, Redefined. *California Management Review*, 22(2), 59-67.
- Jones, M. T. & Fleming, P. (2003). Unpacking Complexity Through Critical Stakeholder Analysis The Case of Globalization. *Business & Society*, 42(4), 430-54.
- Jones, T. M. (1996). Missing the forest for the trees: a critique of the social responsibility concept and discourse. *Business & Society*, 35(1), 7-41.
- Jordá, R. y Navarro, L. (2015). *Mejora del gobierno corporativo de sociedades no cotizadas. A propósito de la ley 31/2014, de 3 de diciembre*. Madrid, España: Dykinson.
- Kamminga, M.T. (1999). Holding Multinational Corporations Accountable for Human Rights Abuses: A Challenge for the EC. En ALSTON, P. (Ed.): *The EU and Human Rights*, Oxford, United Kingdom: Oxford University Press.
- Kang, Y-C. y Wood, D. J. (1995). Before-Profit Social Responsibility: Turning the Economic Paradigm Upside Down. Proceedings of the Sixth Annual Meeting of the International Association for Business and Society (IABS), 408-418.

- King, B. y Pearce, N.A. (2010). The Contentiousness of Markets: Politics, Social Movements, and Institutional Change in Markets. *Annual Review of Sociology*, 36, 249-267.
- Klein, N. (2001). *No Logo. El poder de las marcas*. Barcelona, España: Paidós.
- Kliksberg, B. (2009). Responsabilidad social corporativa en tiempos de crisis. *Harvard Deusto Business Review*, (180), 38-45.
- Kobrin, S. J. (2001). Sovereignty@bay: Globalization, multinational enterprise, and the international political system. En Rugman, A. M., & Brewer, T. L. (Eds.). *The Oxford handbook of international business* (pp. 181-205). Oxford, Reino Unido: Oxford University Press.
- KPMG (2008). *Estudio Internacional de KPMG sobre Informes de Responsabilidad Corporativa 2008*. Recuperado de <https://www.kpmg.com/CL/es/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/2009-01-kpmg-advisory-informe-responsabilidad-corporativa.pdf>
- Kucharz, T. (2007). Hoy con luz, ¿mañana sin vida?: empresas eléctricas y Deuda Ecológica. En OMAL, *Las empresas transnacionales en la globalización*. Madrid, España: Paz con Dignidad y OMAL.
- Kurucz, E., Colbert, C. Barry, A. y Wheeler, D. (2008). The Business Case for Corporate Social Responsibility. En A. Crane, A. McWilliams, D. Matten, J. Moon, D. Seigel (Eds.) *The Oxford Handbook on Corporate Social Responsibility*. Oxford, Reino Unido: Oxford University Press.
- Kvale, S. (2011). *Las entrevistas en investigación cualitativa*. Madrid, España: Morata.
- Laclau, E. (1996). *Emancipación y diferencia*. Buenos Aires, Argentina: Ariel
- Laclau, E. (1998). Deconstrucción, Pragmatismo y Hegemonía, en Mouffe, C. (comp.). *Deconstrucción y Pragmatismo*. Buenos Aires, Argentina: Paidós,
- Laclau, E. (2005). *La razón populista*. Buenos Aires, Argentina: FCE.
- Laclau, E. (2008). *Debates y combates. Por un nuevo horizonte en la política*. Buenos Aires, Argentina: FCE.
- Laclau, E. y Mouffe, C. (1987). *Hegemonía y estrategia socialista. Hacia una radicalización de la democracia*. Madrid, España: Siglo XXI.

- Lakoff, G. (2007). *No pienses en un elefante. Lenguaje y debate político*. Madrid, España: Editorial Complutense.
- Lamo de Espinosa, E. (2009). El “momento” analítico. poniendo bridas al pensamiento desbocado. *Revista Internacional de Sociología*, 67(2), mayo-agosto, 476-479.
- Latorre, C. (2010). *Los efectos de las multinacionales en las economías receptoras*. Pamplona, España: Thomson Reuters.
- Laval, C. (2010). Pensar el neoliberalismo. En VV.AA. *Pensar desde la izquierda. Mapa del pensamiento crítico para un tiempo de crisis*. Barcelona, España: errata naturae.
- Laval, C.y Dardot, P. (2013). *La nueva razón del mundo: ensayo sobre la sociedad neoliberal*. Barcelona, España: Gedisa.
- Lee, M.P. (2008). A review of the theories of corporate social responsibility: Its evolutionary path and the road ahead, *International Journal of Management Reviews*, 10(1), 53-73.
- Levitt, T. (1958). The dangers of social responsibility, en *Harvard Business Review*, (36), 41-50.
- Levy, D. y Kaplan, R. (2008). CRS and Theories of Global Governance: Strategic Contestation in Global Issue Area. En Crane, A., MacWilliams, A., Matten, D. , Moon, J. y Siegel, D. (eds.). *The Oxford Handbook of Corporate Social Responsibility*. Oxford, Reino Unido: Oxford University Press.
- Lilienthal, D. E. (25 de abril de 1993). Special Report. *Business Week*. Nueva York.
- Lim, A. y Tsutsui, K. (2011). Globalization and Commitment in Corporate Social Responsibility: Cross-National Analyses of Institutional and Political-Economy Effects, *American Sociological Review*, 77(1), 69-98.
- Lincoln, Y. S. y Guba, E. (1985). *Naturalistic inquiry*. California, United States of America: Sage Publications
- Lippman, W (1937). *An inquiry into the principles of the good society*. Boston, United States of America: Little Brown.

- Livesey, S. M. (2002). Global Warming Wars: Rhetorical And Discourse Analytic Approaches To Exxonmobil's Corporate Public Discourse. *Journal of Business Communication*, 39(1), 117-146.
- López Álvarez, P. (2010). Biopolítica, liberalismo y neoliberalismo: acción política y gestión de la vida en el último Foucault. En Arribas, S., Cano, G. y Ugarte, J. (coords.) *Hacer vivir, dejar morir. Biopolítica y capitalismo*. Madrid, España: La Catarata.
- López Hurtado, C. (2011). Empresas y derechos humanos: hacia el desarrollo de un marco normativo internacional. *Aportes DPLF Empresas y derechos humanos: una relación compleja*, (15), Año 4, 7-11.
- López, J.S., Blanco, F., Scandroglio, B. y Rasskin, I. (2010). Una aproximación a las prácticas cualitativas en psicología desde una perspectiva integradora. *Papeles del Psicólogo*, 31(1), 131-142.
- Lozano, J. (1999). *Ética y empresa*. Madrid, España: Trotta.
- Lozano, J. (2005). *Los gobiernos y la responsabilidad social de las empresas. Políticas públicas más allá de la regulación y la voluntariedad*. Barcelona, España: ESADE.
- Lozano, J. (2008). Las inversiones socialmente responsables en España. *Responsabilidad Social de las Empresas. En Foro de Expertos. Informe sobre aspectos sociales y medioambientales. Diálogo social. Consejo Estatal*. Madrid, España: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.
- Lozano, J. (2009). *La empresa ciudadana como empresa responsable y sostenible*. Madrid, España: Trotta. Digital.
- Lozano, J., Albareda, L., Ysa, T., Roscher, H. & Marcuccio, M. (2005). *Los gobiernos y la responsabilidad social de las empresas. Políticas públicas más allá de la regulación y la voluntariedad*. Barcelona, España: Granica.
- Lozano, J., Albareda, L. y Arenas, D. (2007). *Tras las RSE. La responsabilidad social de la empresa en España vista por sus actores*. Barcelona, España: Granica.
- Maira Vidal, M. (2012). *La dimensión internacional de la responsabilidad social empresarial: un campo de negociaciones y luchas entre distintas instituciones y actores*. Tesis. Madrid, España: UCM.

- Maira Vidal, M.M. (2010). La Responsabilidad Social de las Empresas Transnacionales con sede central en España: ¿Neopaternalismo industrial o globalización de derechos? *Sociología del Trabajo*, (69), Verano/2010, 95-119.
- Maira, M. y Gil, G. (2011). Los actores ante la responsabilidad social de las empresas transnacionales con sede central en España: Posiciones discursivas y prácticas implementadas. En Aparicio, J. y Valdés, B. (dir.) *La Responsabilidad de las Empresas en España: concepto, actores e instrumentos* (pp. 111-138). Albacete, España: Editorial Bomarzo.
- Marens, R. (2004). Wobbling on a one-legged stool: the decline of American pluralism and the academic treatment of corporate social responsibility. *Journal of Academic Ethics*, 2, 63-87.
- Marens, R. (2008). Recovering the past: reviving the legacy of the early scholars of corporate social responsibility, *Journal of Management History*, 14(1), 55-72.
- Marens, R. (2010). Destroying the village to save it: corporate social responsibility, labour relations, and the rise and fall of American hegemony. *Organization*, 17, 743-766.
- Marens, R. (2013). What comes around: the early 20th century American roots of legitimating corporate social responsibility. *Organization*, 20, 454-476.
- Margolis, J. D. and Walsh, J. P. (2003) Misery Loves Companies: Rethinking Social Initiatives by Business, *Administrative Science Quarterly*, 48, 268-305.
- Marín, F. (2009). *Comunicación de crisis*. Madrid, España: LID Editorial Empresarial.
- Martín Criado, E. (1998). Los decires y los haceres. *Papers* 56, 57-71.
- Martín Urbano, P. (2012). Multinacionales en Acción. *Mediterráneo económico*, 22, 91-102.
- Martín-Ortega, O. (2008). *Empresas multinacionales y derechos humanos en derecho internacional*. Barcelona, España: J.M.Bosch Editor.
- Martínez Ricón, R. (2015). Tercer informe de las mujeres en los Consejos del IBEX-35. Madrid, España: Atrevia.
<http://blog.iese.edu/nuriachinchilla/files/2015/03/Informe-Mujeres-2015-FINAL.pdf>

- Mason, J. (1996). *Qualitative Researching*. Londres, United Kingdom: Sage.
- Matten, D. 2009. Review Essay: "It's the Politics, Stupid!: Reflections on the Role of Business in Contemporary Nonfiction. *Business & Society*, 48(4), 565-76.
- Matten, D. y Crane, A. (2005). Corporate Citizenship: Towards an Extended Theoretical Conceptualization. *Academy of Management Review*, 30(1), 166-179.
- Matten, D. y Moon, J. (2008). "Implicit" and "explicit" CSR: A conceptual framework for a comparative understanding of corporate social responsibility. *Academy of Management Review*, 33(2), 404-24.
- Matten, D., Crane, A. y Chapple, W. (2003). Behind the mask: revealing the true face of corporate citizenship. *Journal of Business Ethics*, 45(1), 109-20.
- Melé, D. (2007). Responsabilidad social de la empresa: Una revisión crítica a las principales teorías. *Ekonomiaz*, (65), 2º Cuatrimestre, 50-67.
- Melé, D. (2008). Corporate Social Responsibility Theories. En Crane, A., MacWilliams, A., Matten, D. , Moon, J. y Siegel, D. (eds.). *The Oxford Handbook of Corporate Social Responsibility*. Oxford, Reino Unido: Oxford University Press.
- Mendizábal, N. (2009). Los componentes del diseño flexible en la investigación cualitativa. En Vasilachis, I. (coord.). *Estrategias de investigación cualitativa*. Barcelona, España: Gedisa.
- Mendoza, X. y Vives, L. (2008). De la internacionalización a la multinacionalización de la empresa: Marcos teóricos para su análisis estratégico. En OEME, *Primer Informe del Observatorio de la Empresa Multinacional Española*. Madrid, España: ESADE/ICEX.
- Mendoza, X. y Vives, L. (2009). Las empresas españolas internacionalizadas: una aproximación cuantitativa. En OEME, *La multinacional española ante un nuevo escenario internacional. Segundo informe anual del Observatorio de la empresa Multinacional Española*. Madrid, España: ESADE/ICEX.
- Mientras tanto (2012). Memorando confidencial: ataque al sistema americano de libre empresa. Recuperado de: <http://www.mientrastanto.org/boletin-107/documentos/el-memorando-confidencial-de-lewis-f-powell-1971-o-del-acta-de-nacimiento-del>

- Miles, M.B. y Huberman, A.M. (1994). *Qualitative data analysis: An expanded sourcebook*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Miller, D. y Dinan, W. (2008). *A century of spin. How public relations became the cutting edge of corporate power*. London, United Kingdom: Pluto Press.
- Miller, D. (2009). Corporate lobbying's new frontier: from influencing policy-making to shaping public debate. En Zinnbauer, D., (ed.) *Global Corruption Report* (pp. 39-41) Cambridge: Cambridge University Press Press in association with Transparency International.
- Miller, D. (2014). Media Power and Class Power: Overplaying Ideology. Recuperado de <file:///C:/Users/PC/Downloads/5786-7713-1-PB.pdf>
- Mills, W. (1961). *La élite del poder*. México DF, México: Fondo de Cultura Económica.
- MINISTERIO DE TRABAJO Y ASUNTOS SOCIALES (2007). La Responsabilidad Social de las Empresas. Diálogo Social, Mesa de Diálogo Social. Recuperado de <http://www.etnor.org/doc/mesa-dialogo-social.pdf>
- Mittelman, J. (2002). *El síndrome de la globalización: transformación y resistencia*. México DF, México: Siglo XXI.
- Molina, M.J. y Moya, C. (2010). El comportamiento financiero de las empresas socialmente responsables. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa* 16(2), 15-25.
- Monedero, J.C. (2006). Gobernabilidad. I Congreso Internacional Sobre Desarrollo Humano Madrid, España. Recuperado de: <http://www.reduniversitaria.es/ficheros/Juan%20Carlos%20Monedero.pdf>
- Mora, A. (2009). La racionalidad de la economía capitalista y la vida digna de las personas. *Papeles de relaciones ecosociales y cambio global*, (107), 11-23.
- Moratalla, M. (27 de enero de 2015). El 'consumidor rebelde' que rechaza a las empresas: "Es el fenómeno de Podemos aplicado al mercado".. En *vozpopuli*. Recuperado de <http://vozpopuli.com/economia-y-finanzas/56506-el-consumidor-rebelde-que-rechaza-a-las-empresas-es-el- fenomeno-de-podemos-aplicado-al-mercado>

- Moreno Izquierdo, J.A. (2013). Ante el Plan de Empresa y Derechos Humanos. En *diarioresponsable*, 28 de octubre de 2013, Recuperado de <http://www.diarioresponsable.com/portada/destacados/16835-ante-el-plan-de-empresas-y-derechos-humanos.html>
- Mouffe, C. (1991). Hegemonía e ideología en Gramsci. En Suárez, H. (1991), *Antonio Gramsci y la realidad colombiana* (pp.167-227). Bogotá, Colombia: Foro Nacional.
- Mouffe, C. (1999). *El retorno de lo político. Comunidad, ciudadanía, pluralismo, democracia radical*. Barcelona, España: Paidós.
- Mouffe, C. (2007a). *En torno a lo político*. Buenos Aires, Argentina: Fondo de Cultura Económica.
- Mouffe, C. (2007b). Alteridades y subjetividades en las ciudadanías contemporáneas. *Diálogos de la comunicación*, (75), 1-7.
- Mouffe, C. (2012). Crítica como intervención contrahegemónica. Recuperado de http://eicpc.net/transversal/0808/mouffe/es/base_edit
- Moza, A. y Puente. R. (2010). La responsabilidad social corporativa y su paralelismo con las sociedades cooperativas. *REVESCO*, (103)- Tercer Cuatrimestre, 75-100. Recuperado de <http://pendientedemigracion.ucm.es/info/revesco/txt/REVESCO%20N%20103.4%20Adoracion%20MOZAS%20y%20Raquel%20PUENTES.pdf>
- Muirhead, S.A. (1999). *Corporate contributions: The view from 50 years*. New York, United States of America: The Conference Board.
- Navarro García, F. (2008). *Responsabilidad social corporativa: teoría y práctica*. Madrid, España: ESIC.
- Navarro, V. (1998). *Neoliberalismo y Estado del Bienestar*. Barcelona, España: Ariel.
- Navarro, V. (2000). *Globalización económica, poder político y Estado del Bienestar*. Barcelona, España: Ariel.
- Navarro, V. (2009). Roosevelt versus Obama. *Sistema Digital*, 24 de julio de 2009.

Neumann, R.A. (2007). Las empresas multinacionales en la globalización. Relaciones con los Estados. *Estudios Internacionales* (158), Instituto de Estudios Internacionales - Universidad de Chile, 59-99.

Nieto, M. y Fernández, R. (2004). Responsabilidad social corporativa: la última innovación en management. *Universia Business Review- Actualidad Económica*, 28-39.

O'Brien, R. (2003). Los organismos económicos internacionales y la sociedad civil global. En Vidal Beneyto, J. (dir.). *Hacia una sociedad civil global*. Madrid, España: Taurus.

O'Brien, R., Goetz, A.M., Scholte, A. y Williams, M. (2000). *Contesting Global Governance: Multilateral Economic Institutions and Global Social Movements*. Nueva York, United States of America: Cambridge University Press.

O'Dwyer, B. (2003). Conceptions of corporate social responsibility: The nature of managerial capture. *Accounting, Auditing and Accountability*, 16(4), 523-557.

OBSERVATORIO DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA (2008). Nota de prensa 11 de febrero de 2008 Recuperado de http://observatoriorsc.org/wp-content/uploads/2013/07/Sobre_la_conformacion_del_Consejo_de_RS_C.pdf

OBSERVATORIO DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA (sf). *Las políticas públicas en torno a la responsabilidad social corporativa*. Madrid, España: OBRSC. Recuperado de http://observatoriorsc.org/wp-content/uploads/2014/08/Ebook_Politicas_Publicas_modificado-06.06.14_OK.pdf

OBSERVATORIO DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA (OBRSC) (2013). La RSC en las Memorias Anuales incluidas en el Ibex 35. Análisis del ejercicio 2013. Recuperado de http://www.observatoriorsc.org/Informe_memoriasRSC_ibex_2013_completo.pdf

OCDE (2000). Líneas Directrices para Empresas Multinacionales de la OCDE. OIT (2000). Declaración Tripartita de principios sobre las empresas multinacionales y la política social.

OECD Watch (2005). *Five Years On: A Review of The OECD Guidelines And National Contact Points*. Amsterdam, Netherlands: SOMO.

- OIE (2003). *La responsabilidad social de las empresas. El enfoque de la OIE*. Recuperado de http://comunicarseweb.com.ar/download.php?tipo=acrobat&view=1&dato=1302055295_La-RSE-El-Enfoque-de-la-Organizacion-Internacional-de-Empleadores-OIE.pdf
- OIT. (1976). Declaración Tripartita de Principios sobre Empresas Multinacionales y la Política Social.
- Okoye, A. (2009). Theorising corporate social responsibility as an essentially contested concept: Is a definition necessary?, *Journal of Business Ethics*, 89, 613-627.
- OMAL (2013). Discurso de Salvador Allende ante la ONU (4 de diciembre de 1972). Recuperado de: <http://omal.info/spip.php?article993>
- OMAL (2013). Observaciones ante la propuesta de un Plan sobre EMPRESAS Y DERECHOS HUMANOS del Gobierno español. Recuperado de http://omal.info/IMG/pdf/doc._06-2013_observaciones_plan_empresa_y_ddhh.pdf
- Naciones Unidas (1974). Declaración sobre el Establecimiento de un Nuevo Orden Económico Internacional, resolución 3201 (S-VI) de la Asamblea General de las Naciones Unidas, aprobada en la 2229 a. sesión plenaria el 1 de mayo de 1974.
- ONU (2012). Principios Rectores sobre las empresas y los derechos humanos: puesta en práctica del marco de las Naciones Unidas para "proteger, respetar y remediar".
- Orlitzky, M. (2008). Corporate Social Performance and Financial Performance: A Research Synthesis. En Crane, A., McWilliams, A., Matten, D., Moon, J. and Siegel, D. (eds) *The Oxford Handbook of Corporate Social Responsibility* (pp. 113-136). Oxford, Reino Unido: Oxford University Press,.
- Ortí, A. (1994). La confrontación de modelos y niveles epistemológicos en la génesis e historia de la investigación social. En Delgado, J.M. y Gutiérrez, J. (coords.). *Métodos y técnicas de investigación en ciencias sociales* (87-99). Madrid, España: Síntesis.
- Owen, D.L., Gray, R.H. y Bebbington, J. (1997). Green Accounting: Cosmetic Irrelevance or Radical Agenda for Change?, *Asia Pacific Journal of Accounting*, 4 (2), 175-198.

- Özden, M. (2005). *Sociedades transnacionales y derechos humanos: situación actual y desafíos de los debates de la ONU en torno a las "Normas sobre las responsabilidades de las empresas transnacionales y otras empresas comerciales en la esfera de los derechos humanos"*. Genève: CETIM.
- Özden, M. (2007). Empresas transnacionales y derechos humanos. En OMAL, *Las empresas transnacionales en la globalización*. Madrid, España: Paz con Dignidad y OMAL.
- Pagés, N. y Rubí, N. (2011). La estrategia genealógica: cercanías y distancias para un estudio social del saber científico. *eä journal*, 3(1), 1-53.
- Panitch, Leo (2000). El Nuevo Estado Imperial, *New Left Review*, (3), 5-18.
- Panizza, F. (2002). Discurso e instituciones en la reforma de la administración pública uruguaya. *Revista Uruguaya de Ciencia Política*, (13), 59-93.
- PARLAMENTO EUROPEO (2006). *Propuesta de Resolución sobre la responsabilidad social de las empresas: una nueva asociación*.
- Patomäki, H. y Teivainen, T. (2008). *Democracia global*. Lima, Perú: Programa Democracia y Transformación Global y Fondo Editorial de la Facultad de Ciencias Sociales.
- Patton, M.Q. (1990). *Qualitative Evaluations Methods*. California, United States of America: Sage Publications.
- Paul, K. (2008). Corporate sustainability, citizenship and social responsibility reporting. *Journal of Corporate Citizenship*, (32), 63-78.
- Peinado, J.I. (2008). Junta General. hablan las ONG y los accionistas callan. *Consejeros: la revista del buen gobierno y la responsabilidad corporativa*, (32) (octubre), 46-47
- Perdiguero, T. (2008). Responsabilidad social de las empresas, desarrollo sostenible y políticas públicas. En *Responsabilidad Social de las Empresas. Foro de Expertos. Informe sobre aspectos sociales y medioambientales. Diálogo social. Consejo Estatal*. Madrid, España: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.
- Pérez Andrés, C. (2000). ¿Deben estar las técnicas de consenso incluidas entre las técnicas de investigación cualitativa? *Revista española de salud pública*, 74 (4), 319-321.

- Perrow, Ch. (1990). *Sociología de las organizaciones*. Madrid, España: McGraw-Hill.
- Peter Fleming, P., Roberts, J. y Garsten, C. (2013). In search of corporate social responsibility: Introduction to special issue, *Organization*, 20(3), 337-348.
- Pingeot, L. (2014). *La influencia empresarial en el proceso post-2015*. Madrid, España: Plataforma 2015 y más.
- Piore, Michael J., y Sabel, Charles F. (1990). *La segunda ruptura industrial*. Madrid, España: Alianza.
- Pizarro, N. (1979). *Metodología sociológica y teoría lingüística*. Madrid, España: Alberto Corazón.
- PNUD (2010). La verdadera riqueza de las naciones: caminos al desarrollo humano. Informe de Desarrollo Humano. Nueva York: Naciones Unidas.
- Poland, B.D. (2002). Transcription quality. En Gubrium, J. y Holstein, J. (des.) *Handbook of Interview Research: Context and Method*. Thousand Oaks, CA:SAGE.
- Porter, M. (1990). *The competitive advantage of Nations*. New York, United States of America: The Free Press.
- Porter, M. E. y Kramer, M. R. (2002). The Competitive Advantage of Corporate Philanthropy, *Harvard Business Review*, 80(12), 56-69.
- Porter, M. y Kramer, M. (2006). Strategy and Society: The link between competitive advantage and Corporate Social Responsibility. *Harvard Business Review*, 84, 78-92.
- Porter, M. y Kramer, M. (2011). La creación de valor compartido. *Harvard Business Review América Latina*. Recuperado de: <http://www.filantropiatransformadora.org/attachments/article/198/Shared%20Value%20in%20Spanish.pdf>
- Prahalad, C. K. (2008). *La oportunidad de negocios en la base de la pirámide. Un modelo de negocio rentable, que sirve a las comunidades más pobres*. Bogotá, Colombia: Editorial Norma.
- Preston, L.E. (1975). Corporation and society: The search for a paradigm. *Journal of Economic Literature*, XIII, 434-453.

- PricewaterhouseCoopers (2005). La actitud del consumidor hacia la Responsabilidad Social Corporativa (RSC). Recuperado de: [https://kc3.pwc.es/local/es/kc3/publicaciones.nsf/V1/8FB3CF43A7F5594DC1257141002E80BF/\\$FILE/Inf_RSC_alimentacion_bebidas.pdf](https://kc3.pwc.es/local/es/kc3/publicaciones.nsf/V1/8FB3CF43A7F5594DC1257141002E80BF/$FILE/Inf_RSC_alimentacion_bebidas.pdf)
- Prieto-Carrón, M. (2004). Never the twain shall meet? Women's organizations and trade unions in the maquila industry in Central America. *Development in Practice*, 14, (1 y 2), 149-157.
- Pulido, A. y Ramiro, P. (2007). Repsol y el motor del capitalismo global. En OMAL, *Las empresas transnacionales en la globalización*. Madrid, España: Paz con Dignidad y OMAL.
- Pulido, A. y Ramiro, P. (2009). Las multinacionales españolas y el “negocio de la responsabilidad” en América Latina. En Hernández Zubizarreta, J. y Ramiro, P. (eds.), *El negocio de la responsabilidad. Crítica de la Responsabilidad Social Corporativa de las empresas transnacionales*, Barcelona, España, Icaria - Paz con Dignidad.
- RACEF (2007). *La responsabilidad social de la empresa. Propuesta para una nueva economía de la empresa responsable y sostenible*. Madrid, España: RACEF. Recuperado de https://racef.es/archivos/publicaciones/37472_resp_social_sencer.pdf
- Ramiro, P. y González, E. (2008). Las iniciativas de resistencia frente a las empresas multinacionales. *Viento Sur*, (95), 13-19.
- Ramiro, P. (2011). Alianzas público-privadas para el desarrollo: ¿hacia un capitalismo inclusivo? XIII Reunión de Economía Mundial. *Escuela Universitaria de Estudios Empresariales* de la Universidad del País Vasco (UPV/EHU) de Donostia-San Sebastián, pp. 1-15. Recuperado de: [file:///C:/Users/PC/Downloads/cod_083%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/PC/Downloads/cod_083%20(1).pdf)
- Ramiro, P. y Hernández Zubizarreta, J. (2015). ¿Qué fue del Plan Nacional sobre Empresas y Derechos Humanos? *lamarea*. Recuperado de: <http://www.lamarea.com/2015/02/20/que-fue-del-plan-nacional-sobre-empresas-y-derechos-humanos/>
- Ramiro, P., González, E. y Pulido, A. (2007). *La energía que apaga Colombia. Los impactos de las inversiones de Repsol y Unión Fenosa*. Barcelona, España, Icaria - Paz con Dignidad.
- Rapley, T. (2014). *Los análisis de la conversación, del discurso y de documentos en Investigación Cualitativa*. Madrid, España: Ediciones Morata.

- Recio, A. (2009). La crisis del neoliberalismo. *Revista de economía crítica*, (7), primer semestre, 96-117.
- Reich, R. (2008). The Case Against Corporate Social Responsibility. *Goldman School Working Paper Series*. Recuperado de <https://gspp.berkeley.edu/assets/uploads/research/pdf/ssrn-id1213129.pdf>
- Reis, P. (2014). El institucionalismo norteamericano: orígenes y presente. *Revista economía institucional*, 9(16), primer semestre, 315-325.
- Rico, L. y Kucharz, T. (2013). Tratados bilaterales de inversiones. Una herramienta fundamental para la globalización neoliberal. *El Ecologista*, (79). Recuperado de: <http://www.ecologistasenaccion.org/article27101.html#nh2-4>
- Ricoeur, P. (1997). *El concepto de responsabilidad. Ensayo de análisis semántico. Lo justo*. Buenos Aires, Argentina: Editorial Jurídica de Chile.
- Robinson, W. (2007). *Una teoría sobre el capitalismo global. Producción, clases y Estado un mundo transnacional*. Bogotá: Ediciones desde Abajo.
- Rodríguez Carrasco, J. (2002). La responsabilidad social de la empresa. *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, (4), 245-262.
- Rodríguez Fernández, J.M. (2008). Modelo stakeholder y responsabilidad social: el gobierno corporativo global. *M@n@gement*, 11(2), 81-111.
- Rodríguez, J.M. (2003). *El gobierno de la empresa: un enfoque alternativo*. Madrid, España: Akal.
- Rodríguez, J. M. (2006). Responsabilidad social corporativa: ¿filantropía estratégica u otro modelo de empresa?, *Revista de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas*, (74), 11-15.
- Rosenau, J. (1990). *Turbulences in World Politics: A theory of Change and Continuity*. Princeton, United States of America: Princeton University Press.
- Ross, A. (1997). *No Sweat: Fashion, Free Trade, and the Rights of Garment Workers*. New York, United States of America: Verso.
- Rubio, L. (2013). Narrativa empresarial y Liderazgo Social. Equipo Sinergia. Curso organizado por Corporate Excellence febrero 2013. Recuperado de:

http://www.sinergiavalue.com/sites/default/files/Dossier_%20Narrativa%20empresarial%20y%20Liderazgo%20Social%20-%20SV%20Corporate_0.pdf

- Rubio, L. (2014a). Sistema discursivo corporativo: herramienta de liderazgo y gobernanza corporativa. *Harvard Deusto Business Review*, 6-15. Recuperado de: http://www.villafane.com/data/pdf/Cap-5_2014_Sistema-discursivo-corporativo_Harvard-Deusto_1456.pdf
- Rubio, L. (2014b). Nuevos liderazgos. Nuevas herramientas de gobernanza empresarial. Corporate Discourse & Leadership Program. Recuperado de: http://www.sinergiavalue.com/sites/default/files/Corporate%20Discourse%20&%20Leadership%20Program%20-%20Sinergia%20Value_0.pdf
- Ruiz Olabuénaga, J.I. (2012). *Teoría y práctica de la investigación cualitativa*. Bilbao, España: Universidad de Deusto.
- Ruiz, J. (2009). Análisis sociológico del discurso: métodos y lógicas. *Forum Qualitative Social Research*, 10(2), Art. 26.
- Rutherford, M. (2003). La Economía Institucional: antes y ahora. *Análisis Económico*, XVIII(38), segundo cuatrimestre, 13-39.
- Salazar, J. y Husted, B.W. (2008). Principals and agents: further thoughts on the friedmanite critique of corporate social responsibility, En Crane, A., MacWilliams, A., Matten, D. , Moon, J. y Siegel, D. (eds.). *The Oxford Handbook of Corporate Social Responsibility*. Oxford, Reino Unido: Oxford University Press.
- Salinas, A. (2014). *La semántica biopolítica. Foucault y sus recepciones*. Chile: CENALTES.
- Salmon, C. (2008). *Storytelling. La máquina de fabricar historias y formatear las mentes*. Barcelona, España: Atalaya.
- Sanahuja, J. A. (2008). “¿Un mundo unipolar, multipolar o apolar? El poder estructural y las transformaciones de la sociedad internacional contemporánea”. Cursos de Derecho Internacional de Vitoria-Gasteiz 2007, Bilbao, Universidad del País Vasco.

- Sánchez Fernández, M.D. (2012). Responsabilidad Social Empresarial: Gobernanza Corporativa, Empresa y ONG. En *Oñati socio-legal series*, 2(3), 139-159.
- Sánchez Guitián, J.M. (2011). *Marca país. España, una marca líquida*. Madrid, España: ESIC.
- Sánchez, J.E. (2008). El poder de las empresas multinacionales. *Scripta Nova. Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales*, XII, (270-8). Recuperado de <http://www.ub.es/geocrit/sn/sn-270-8.htm>
- Sandín, M.P. (2000). Criterios de validez en la investigación cualitativa: de la objetividad a la solidaridad. *Revista de Investigación Educativa*, 18(1), 223-242.
- Santiso, J. (2007). La internacionalización de las empresas españolas: hitos y retos. *Revista de Información Comercial Española*, (839), 89-102.
- Santos Castroviejo, I. (2008). Una aproximación a la red social de la élite del poder económico. Universidad de Vigo de XI *Jornadas de Economía Crítica*, 1-30. Recuperado de http://pendientedemigracion.ucm.es/info/ec/ecocri/eus/santos_castroviejo.pdf
- Santos Redondo, L.M. (2009). Robert Owen, pionero del "management". *Sociología del Trabajo*, (45), 97-124.
- Santos, B. (1998). *De la mano de Alicia: lo social y lo político en la posmodernidad*. Bogotá, Colombia: Siglo del Hombre Editores.
- Santos, B. (2000). *Crítica de la razón indolente: contra el desperdicio de la experiencia. Para un nuevo sentido común: la ciencia, el derecho y la política en la transición paradigmática*. Bilbao, España: Descleé de Brouwer.
- Santos, B. (2003). La caída del Angelus Novus: Ensayos para una nueva teoría social Colección. *Clave de Sur*. 1ª ed. ILSA, Bogotá D.C. Colombia, enero de 2003.
- Santos, B. (2005). *El milenio huérfano. Ensayos para un nueva cultura política*. Madrid, España: Trotta.
- Santos, B. (2006). *Conocer desde el Sur: para una cultura política emancipatoria, Programa de Estudios sobre Democracia y Transformación Global*. Lima, Perú: Universidad Mayor de San Marcos.

- Santos, B. (2007). Globalización y democracia, *Archipiélago*, (73), 111-125.
- Sassen, S. (2003). *Contra geografías de la globalización: Género y ciudadanía en los circuitos transfronterizos*. Madrid, España: Traficantes de Sueños.
- Sassen, S. (2003). Globalization or denationalization? *Review of International Political Economy*, 10(1), 1- 22.
- Sassen, S. (2007). *Una sociología de la globalización*. Buenos Aires, Argentina: Katz Editores.
- Satorras, R. M. (2008). *Responsabilidad social corporativa: la nueva "conciencia" de las empresas y entidades*. España: J.M. Bosch Editor.
- Scherer, A. G. & Palazzo, G. (2007). Toward a Political Conception of Corporate Responsibility. Business and Society Seen From a Habermasian Perspective. *Academy of Management Review* 32(4), 1096-1120.
- Scherer, A. G., Palazzo, G. & Matten, D. (2009). Introduction to the Special Issue: Globalization as a Challenge for Business Responsibilities. *Business Ethics Quarterly*, (19), 327-47.
- Scherer, A.G y Palazzo, G. (2008). Globalization and corporate social responsibility, En Crane, A., MacWilliams, A., Matten, D. , Moon, J. y Siegel, D. (eds.). *The Oxford Handbook of Corporate Social Responsibility*. Oxford, Reino Unido: Oxford University Press.
- Scherer, A.G. y Palazzo, G. (2011). The New Political Role of Business in a Globalized World: A Review of a New Perspective on CSR and its Implications for the Firm, Governance, and Democracy. *Journal of Management Studies*, 48(4) 899-931.
- Sebeok, T.A. Y Umiker-Sebeok, J. (1979). Sherlock holmes y charles peirce / el método de la investigación. edición electrónica de www.philosophia.cl / Escuela de Filosofía / Universidad ARCIS. Recuperado de [file:///C:/Users/PC/Downloads/SherlockHolmesCharles%20Peirce%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/PC/Downloads/SherlockHolmesCharles%20Peirce%20(1).pdf)
- Secchi, D. (2007). Utilitarian, managerial and relational theories of corporate social responsibility. *International Journal of Management Reviews*, 9(4), 347-373.

- Sección sindical de COMFIA - CC.OO.- Cajasol (2011). *Informe de la Representación Laboral. Memoria de Responsabilidad Social* 2010.
- Sección sindical de COMFIA-CC.OO.- Mapfre (2010). *Análisis sobre RSE. Responsabilidad Social Empresarial Grupo Mapfre*.
- Selekman, B. (1959). *A moral philosophy for business*. New York, United States of America: McGraw-Hill.
- Senge, P. (1990). *La Quinta Disciplina. Cómo impulsar el aprendizaje en la organización inteligente*. Madrid, España: Ediciones Juan Granica.
- Sennet, R. (2003). *El respeto. Sobre la dignidad del hombre en un mundo desigual*. Barcelona, España: Anagrama.
- Seoane, J. y Taddei, E.(2001). Resistencias mundiales. De Seattle a Porto Alegre. Buenos Aires, Argentina: CLACSO.
- Servan-Schreiber, J.J. (1968). *El desafío americano*. Barcelona, España: Plaza y Janes.
- Sethi, S.P. (1975). Dimensions of corporate social performance: An analytic framework. *California Management Review*, XVII, 58-64.
- Sethi, S.P. (2008). Defining the concept of good corporate citizenship in the context of globalization: a paradigm shift from corporate social responsibility to corporate social accountability, en Scherer, A.G. y Palazzo, G. (eds.). *Handbook of Research on Global Corporate Citizenship*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Shamir, R. (2004). The De-Radicalization of Corporate Social Responsibility. *Critical Sociology*, (30), 669–689.
- Shamir, R. (2007). La responsabilidad social empresarial: Un caso de hegemonía y contrahegemonía, en Santos, B. de Sousa y Rodríguez Garavito (Eds.). (2007), *El derecho y la globalización desde abajo. Hacia una legalidad cosmopolita*. Barcelona, España: Anthropos.
- Shamir, R. (2010). Capitalism, Governance and Authority: The Case of Corporate Social Responsibility. *Annual Review of Law and Social Science*, (6), 531-553.
- Shamir, R. (2011). Socially Responsible Private Regulation: World-Culture or World-Capitalism? *Law & Society Review*, 45(2), 313-336.

- Sikkink, K. (2003). La dimensión transnacional de los movimientos sociales. En Elizabeth Jelín (comp.). *Más allá de la nación: las escalas múltiples de los movimientos sociales*. Buenos Aires, Argentina: Libros del Zorzal.
- Sklair, L. (2001). *The transnational capitalist class*. Oxford, Reino Unido: Blackwell.
- Sklair, L. (2003). *Sociología del sistema global: el impacto socioeconómico y político de las corporaciones transnacionales*. Barcelona, España: Gedisa.
- Sklair, L. y Miller, D. (2010). Capitalist globalization, corporate social responsibility and social policy. *Critical Social Policy* November 2010, 30(4), 472-495.
- Snider, J., Hill, R., & Martin, D. (2003). Corporate social responsibility in the 21st century: A view from the world's most successful firms. *Journal of Business Ethics*, 48(2), 175-187.
- Soule, S.A. (2009). *Contention and corporate responsibility*. New York, United States of America: Cambridge University Press.
- Soule, S.A. (2012a). Targeting organizations: Private and contentious politics. *Research in Sociology of Organizations*, (34), 261-268.
- Soule, S.A. (2012b). Social movements and markets, industries, and firms. *Organizations Studies*, (33), 1715-1733.
- Spector, B. (2008). Business Responsibilities in a Divided World: The Cold War Roots of the Corporate Social Responsibility Movement. *Enterprise & Society*, 9(2), 314-336.
- Steger, M.B. y Roy, R.K. (2011). *Neoliberalismo. Una breve introducción*. Madrid, España: Alianza.
- Steinberg, F. (2012). Tasa Tobin: el ordoliberalismo vence al neoliberalismo en Europa. En *Comentario Elcano*, 11/10/2012, Recuperado de: http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/web/rielcano_es/contenido?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/elcano/elcano_es/zonas_es/europa/comentario_steinberg_ordoliberalismo_tasa_tobin#.VeQ35fl_NBc
- Stiglitz, J. (2004). Keynote Address on Business for Social Responsibility and Development, Business for Social Responsibility, Annual Conference, Nueva York: Columbia University, 9-12 de noviembre.

- Stiglitz, J.E. (2006). *Cómo hacer que funcione la globalización*. Madrid, España: Taurus.
- Strange, S. (2001). *La retirada del Estado. La difusión del poder en la economía mundial*. Barcelona, España: Icaria.
- Suárez, A. S. (2004). *Capitalismo y empresas multinacionales*. Madrid, España: Pirámide.
- Subirats, J. (1989). *Análisis de políticas públicas y eficacia de la administración*. Madrid, España: Ministerio para las Administraciones Públicas.
- Subirats, J., Knoepfel, P., Larrue, C. y Varone, F. (2008). *Análisis y gestión de políticas públicas*. Barcelona, España: Ariel.
- Sum, N. y Pun, N. (2005). Globalization and paradoxes of ethical transnational production: code of conduct in a chinese workplace. *Competition and Change*, 9 (2), 181-200.
- Sundaram, A. K. y Inkpen, A. C. (2004). The corporate objective revisited. *Organization Science*, (15) 350–63.
- Tarrow, S. (2005). *El nuevo activismo transnacional*. Barcelona, España: Hacer.
- Teitelbaum, A (2013). La catástrofe de Bangladesh, botón de muestra del capitalismo mundializado, en Rebelión. Consultado el 17 de junio de 2013. Recuperado de: <http://www.rebelion.org/noticia.php?id=168704>
- Teitelbaum, A. (2003). *El papel de las sociedades trasnacionales en el mundo contemporáneo*. Buenos Aires, Argentina: Asociación Americana de Juristas.
- Teitelbaum, A. (2007). United Nations and Transnational Corporations: a deadly association, en Third World Traveler. Consultado el 17 de junio de 2013. Recuperado de: http://thirdworldtraveler.com/United_Nations/UN_TNCs_DeadlyAssoc.html.
- Teitelbaum, A. (2010). *La armadura del capitalismo. El poder de las sociedades transnacionales en el mundo contemporáneo*. Barcelona, España: Icaria.
- Tello, M. (2013). *Guía de think-tanks en España*. Valencia: Ediciones Forum. <http://www.funciva.org/publicaciones/think-tanks-2ed.pdf>

- Tesch, R. (1990). *Qualitative research: analysis types and software tools*. New York, United States of America: The Palmer Press.
- Thompson, E.P. (1971). The moral economy of the english crowd in the eighteenth century. *Past and Present*, (50), 76-136.
- Tilly, C. (2005). Los movimientos sociales entran en el siglo veintiuno. *Política y Sociedad*, 42 (2),11-35.
- Tilly, C. y Wood, L. (2010). *Los movimientos sociales 1768-2008. Desde sus orígenes a Facebook*. Barcelona, España: Crítica.
- Toro, D. (2006). El enfoque estratégico de la responsabilidad social corporativa: revisión de la literatura académica. *Intangible Capital*, 2(14), 338-358.
- Tortosa, J. M. (2001). *El juego global. Maldesarrollo y pobreza en el capitalismo mundial*. Barcelona, España, Icaria.
- Toussaint, E. (2010). *Una mirada al retrovisor. El neoliberalismo desde sus orígenes hasta la actualidad*. Barcelona, España: Icaria.
- Tovar, C., Borrella, I y Moreno, M. (2014). *Midiendo la Huella Social de las empresas*. Madrid, España: ONGAWA.
- Tugendhat, C. (1973). *Las empresas multinacionales*. Madrid, España: Alianza.
- Unceta, K. y Yoldi, P. (2000). *La cooperación al desarrollo: surgimiento y evolución*. Vitoria- Gasteiz, España: Servicio central de Publicaciones del Gobierno Vasco.
- UNCTAD (2014). *Informe sobre las inversiones en el mundo 2014. Panorama general*. Nueva York y Ginebra: Naciones Unidas.
- Utting, P. (2000). *Business Responsibility for Sustainable Development*. Suiza: United Nations Research Institute for Social Development.
- Utting, P. (2005). Corporate responsibility and the movement of business. *Development in Practice*, 15(3-4), 375-388.
- Val, C. y Guetiérrez, J. (2005). *Prácticas para la comprensión de la realidad social*. Madrid, España: Mc Graw Hill.

- Valencia, G. (2009). El oficio del sociólogo: la imaginación sociológica. *Pluralismo epistemológico*. Recuperado de: <file:///C:/Users/PC/Downloads/pluralismo%20epistemologico.pdf>
- Valles, M. (1997). *Técnicas cualitativas de investigación social. Reflexión metodológica y práctica profesional*. Madrid, España: Síntesis.
- Valles, M. (2009). Hacerse investigador social: testimonios del oficio y artesanía intelectual del sociólogo. *Política y Sociedad*, 46(3), 13-36.
- Valles, M. (2014). *Entrevistas cualitativas*. Madrid, España: CIS-Cuadernos Metodológicos.
- Valor, C. y Hurtado, I. (Coords.)(2009). *Las empresas españolas y la responsabilidad social corporativa. La contribución a los objetivos de desarrollo del milenio*. Madrid, España: Catarata.
- van Dijk, T. A. (2000) (comp.). *El discurso como estructura y proceso*. Barcelona, España: Gedisa.
- Vasilachis de Gialdino, I. (2009). *Estrategias de investigación cualitativa*. Barcelona, España: Gedisa.
- Vergara, J. (2015). Mercado y sociedad. La utopía política de Friedrich Hayek. Bogotá: RIPC, CLACSO, Universidad de Chile y UNIMINUTO.
- Verger, A. (2003). *El sutil poder de las transnacionales. Lógica, funcionamiento e impacto de las grandes empresas en un mundo globalizado*. Barcelona, España: Icaria.
- Vicente, D.J. (2009). Las inversiones españolas en Venezuela y Bolivia, su régimen jurídico en los appri y la jurisprudencia del CIADI: ¿Hacia una “repolitización” de las controversias sobre inversiones? En Ancos, H. y Vicente, D. J. (2009). *La promoción de la responsabilidad social en los tratados de inversión. Los casos de Bolivia y Venezuela*, Madrid, España: Fundación Carolina.
- Viedma, A. (2010). Entrevistas. En Callejo, J. (2009) (coord.). *Introducción a las técnicas de investigación* (pp. 63-94). Madrid, España: UNED.
- Villacañas, J.L. (2010). Ethos y economía: Weber y Foucault sobre la memoria de Europa. *Revista Internacional de Filosofía*, (51), 25-46.

- Viñarás, M., Cabezuelo, F. y Seijas, L. (2014). El futuro de la RSE en España: análisis del borrador “Estrategia Española de RSE” desde la comunicación corporativa y las relaciones públicas. Comunicación aceptada en XV Foro Universitario de Investigación en Comunicación. Universidad de Vigo, 6-7 de febrero de 2014.
- Vitali, S., Glattfelder, J. y Battiston, S. (2011). The Network of Global Corporate Control. *Papers 1107.5728, arXiv.org*, Recuperado de: <http://arxiv.org/pdf/1107.5728.pdf>
- Vogel, D. (1989). *Fluctuating Fortunes: The Political Power of Business in the United States*. New York, United States of America: Basic Books.
- Vogel, D. (2005). *The Market for Virtue: The Potential and Limits of Corporate Social Responsibility*. Washington, United States of America: Brookings Institution Press.
- Von Hayek, F. (2008). *Camino de servidumbre: Textos y documentos*. Recuperado de <http://www.elcato.org/sites/default/files/camino-de-servidumbre-libro-electronico.pdf>
- Votaw D., (1972). Genius become rare: a comment on the doctrine of Social Responsibility Pt1”, *California Management Review*, 15(2).
- Wainerman, C. y Sautu, R. (2001). *La trastienda de la investigación*. Buenos Aires, Argentina. Lumiere.
- Walker, E. (2014). Civic Change and the Organizational Dynamics of Grassroots. *American Sociological Review*, 74(1), 83-105.
- Wartick, S.L. Y Cochran, P.L. (1985). The evolution of the corporate performance model. *Academy of Management Review*, 20, 43-64.
- Wetherell, M. (2001). Themes in discourse research: the case of Diana, en Wetherell, M., Taylor, S. y Yates, S.J. (eds.). *Discourse Theory and practice: A Reader*. Londres, United Kingdom: Sage.
- Wik, I. (2006). *¿Herramientas de I@s trabajador@s o truco publicitario? Una guía para los códigos de prácticas laborales internacionales*. Bonn: SÜDWIND Instituto de Economía y Ecumenismo.
- Windsor, Duane (2001). The future of corporate social responsibility. *International Journal of Organizational Analysis*, 9(3), 225-256.

- Wodak, R. (2003). El enfoque histórico del discurso, en Wodak, R. y Meyer, M. (2003). *Métodos de análisis crítico del discurso*. Barcelona, España: Gedisa.
- Wodak, R. (2011). La historia en construcción. .La “Wehrmacht alemana” en los recuerdos colectivos e individuales de Austria. *Discurso & Sociedad*, 5(1),160-195.
- Wood, D.J. y Lodgson, J.M. (2002). Business Citizenship: From individuals to organizations. *Business Ethics Quarterly*, Ruffin Series, (3), 59-94.
- WORLD COMMISSION ON ENVIRONMENT & DEVELOPMENT (1987). *Our Common Future*. Oxford, Reino Unido Paperbacks.
- Zabalo, P. (2007). El papel de las multinacionales en la economía globalizada En OMAL, *Las empresas transnacionales en la globalización*. Madrid, España: Paz con Dignidad y OMAL.
- Zenisek, T.J. (1979). Corporate social responsibility: a conceptualization based on organizational literature. *Academy of Management Review*, 4, 359-368.
- Zinn, H. (2005). *La otra historia de los Estados Unidos. Desde 1492 hasta el presente*. Recuperado de <https://humanidades2historia.files.wordpress.com/2012/08/la-otra-historia-de-ee-uu-howard-zinn.pdf>
- Žižek, S. (2003). *Ideología. Un mapa de la cuestión*. México DF, México: FCE.
- Žižek, S. (11 de abril de 2006). The liberal communists of Porto Davos., *These Times*, Recuperado de: <http://inthesetimes.com/article/2574>
- Žižek, S. (2009a). *Sobre la violencia. Seis reflexiones marginales*. Argentina: Paidós.
- Žižek, S. (2009b). *Primero como tragedia, después como farsa*. Madrid, España: Akal.

ANEXOS

ANEXO I

Tabla Anexo I. Impactos y conflictos generados por algunas de las principales multinacionales españolas en América Latina

Multinacional	País	Impacto y conflictos generados
Repsol YPF	Argentina	Contaminación del territorio mapuche en Neuquén / Despidos masivos en la privatización de YPF
	Bolivia	Operaciones en 17 territorios indígenas / Actividades hidrocarburíferas en 6 áreas protegidas.
	Colombia	Violaciones de derechos humanos en Arauca.
Unión Fenosa	Ecuador	Contaminación del parque Nacional Yasuní.
	Perú	Impacto medioambiental del gasoducto de Camisea.
	Nicaragua	Muy mala calidad de la distribución de electricidad
	Colombia	Desplazamiento de comunidades cercanas al embalse de Salvajina / Mala calidad de la distribución de electricidad en la Costa del Caribe
	Guatemala	Falta de cobertura en la prestación del servicio
Endesa	República Dominicana	Mala calidad del servicio eléctrico
	Chile	Desplazamiento de comunidades mapuche pehuenches en el Alto Bio-Bio / Construcción de grandes centrales hidroeléctricas en la región patagónica de Aysén
	Colombia	Contaminación ambiental del embalse de Muña
BBVA	Colombia	Acusaciones de lavador de dinero
	Ecuador	Financiación del Oleoducto de Crudos Pesados
	México	Congelación pon de las cuentas de grupos sociales
	Perú	Financiación del proyecto Camisea
Santander	Brasil	Financiación de las represas del río Madera
Aguas de Barcelona	Colombia	Contaminación por el vertido de aguas residuales
ENCE	Uruguay	Contaminación de la zona cercana a planta papelera en Fray Bentos
Telefónica	Bolivia	Denuncia del gobierno boliviana ante el CIADI por la nacionalización del ENTEL
	Perú	Despidos masivos de trabajadores tras la privatización
Calvo	El Salvador	Acoso laboral y despido de trabajadoras

Fuente: Ramiro, P. y Pulido, A. (2009). *Las multinacionales españolas y el negocio de la responsabilidad*. Bogotá: OMAL y Asociación Paz con Dignidad. p. 24.

ANEXO II

Tabla Anexo II. Decisiones muestrales y unidades de estudio en la investigación
La Responsabilidad Social de las Empresas en España: conceptos, actores e instrumentos

Perfil	Criterios metodológicos	Técnica de investigación
Empresas transnacionales españolas	<p>Forman parte del Ibex35</p> <p>Respetan el peso que cada sector bursátil posee según la Clasificación Sectorial Bursátil de 2005</p> <p>Se encuentran entre las mejores puntuadas por el estudio “La RSC en las memorias del IBEX35” llevado a cabo por el Observatorio de la RSC publicado en 2008</p> <p>No son empresas <i>quemadas</i> por investigaciones previas.</p>	8 Entrevistas semiestructuradas
Empresas subcontratadas	<p>Selección cuatro grandes ETN españolas.</p> <p>Acceso a 2 empresas subcontratadas por estas ETN.</p>	8 Entrevistas semiestructuradas
Sujetos y actores individuales clave en el desarrollo de la RSE en España	Ámbitos de pertenencia: académico, sindical, asociativo y empresarial	7 Entrevistas semiestructuradas
Sujetos y discursos colectivos clave en el desarrollo de la RSE en España	Ámbitos de pertenencia: académico, sindical-asociativo y empresarial.	2 Grupos de discusión

