

RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIA: UN SOBREVUELO POR LA NORMA ISO 26000

JAVIER ECHAIDE¹

ABSTRACT

El tema de la Responsabilidad Social Empresaria o Corporativa (RSE) no es nuevo. Ha habido bibliografía que se remonta a mediados de la década del '50, pero que nunca traspasó el sentido netamente filantrópico. Desde los '90 el sentido de la RSE ha tomado un nuevo curso, y el avance por una propuesta normativa que determina la responsabilidad social empresaria dentro de los parámetros de las políticas de las empresas transnacionales ha sido notorio. Precisamente, es dentro de esta última versión donde entra en escena el borrador de la norma ISO 26000 sobre responsabilidad social para empresas. En el presente artículo se hace un análisis de los borradores de la norma ISO 26000, planificada para ser firmada en el transcurso del año 2010: sus contenidos, objetivos e intenciones de esta norma legal que las ETN elaboran por sí mismas y para sí mismas en un ejemplo de lo que es definido como *lex mercatoria*.

Palabras clave: RSC (responsabilidad social corporativa), *Lex mercatoria*, Empresas transnacionales, Libre comercio, ISO.

¹ Javier ECHAIDE es abogado (UBA), especializado en Derecho Internacional, docente universitario (Fc. Derecho, UBA y UNLZ) y Doctorando en Derecho y Maestrando en Relaciones Internacionales (Fc. Derecho-UBA). Es investigador del Inst. Ambrosio Gioja (Fc. Derecho, UBA), del Centro Cultural de la Cooperación Floreal Gorini (CCC). Miembro del grupo de investigación UBACyT D-021 dirigido por la Dra. Griselda Capaldo, miembro del Grupo de Trabajo «Integración y Unidad Latinoamericana» de CLACSO, del Instituto de Relaciones Internacionales e Integración (IRINI - Fc. Derecho, UNLZ), y miembro del Consejo Académico de ATTAC-Argentina.

■ *Enpresaren edo Korporazioaren Gizarte-Erantzukizuna (EGE) ez da gai berria. Izan ere, berrogeita hamargarren hamarkadaren erdialdean gai horri buruzko bibliografia aurki dezakegu, baina inoiz ez da islatu horren esangura filantropiko garbia. Halaber, laurogeita hamargarren hamarkadatik, EGEn esangurak ibilbide berria hartu du, eta enpresaren gizarte-erantzukizuna nazioz gairik enpresetan jorrotutako politiken parametroen barruan zehazteko arauketa-proposamenaren aldeko aurrerapena nabarmena izan da. Hain zuzen ere, azken bertsio horren barruan enpresen gizarte-erantzukizunari buruzko ISO 26000 arauaren zirriborroa jaso da. Artikulu honetan, ISO 26000 arauaren zirriborroei buruzko azterketa egin da, 2010. urtean zehar sinatzeko planifikatutakoa; ETNek (Nazioz Gairik Enpresak) euren kabuz eta eurentzat lex mercatoria gisa definitutakoaren adibide bihurtzen duten lege-arau horren edukiak, xedeak nahiz asmoak.*

Gako-hitzak: EGE (Enpresaren edo Korporazioaren Gizarte-Erantzukizuna), Lex mercatoria, Nazioz Gairik Enpresak, Merkataritza askea, ISO.

■ *Corporate Social Responsibility (CSR) is not a new issue. Records of it date back to the mid-fifties, although it never went beyond the purely philanthropic sense of the word. Since the 90s, the meaning of CSR has taken a new direction and its progress through a regulatory proposal that determines corporate social responsibility within the parameters of cross-border business policies is well-known. It is precisely within this last version that the draft of the ISO 26000 Standard on social responsibility for businesses enters the scene. This article analyses the drafts of the ISO 26000 Standard, planned to be signed during 2010: the contents, goals and intentions of this legal regulation that CBBs prepare themselves for themselves in an example of what is defined as lex mercatoria.*

Keywords: CSR (Corporate Social Responsibility), Lex mercatoria, CBB (Cross-Border Business), Free Trade, ISO.

«(...) para la mente no hay nada hereditariamente emancipatorio, bueno o progresivo con respecto al pluralismo jurídico. En efecto, existen instancias del pluralismo jurídico que son totalmente reaccionarias.»

Boaventura DE SOUZA SANTOS

Introducción: sobre la lógica que motiva una ISO sobre RSE

El tema de la Responsabilidad Social Empresaria o Corporativa (RSE)² no es nuevo. Ha habido bibliografía que se remonta a mediados de la década del '50, pero que nunca traspasó el sentido netamente filantrópico. Desde los '90 el sentido de la RSE ha tomado un nuevo curso, y el avance por una propuesta normativa que determina la responsabilidad social empresaria dentro de los parámetros de las políticas de las empresas transnacionales (ETN) ha sido notorio. Precisamente, es dentro de esta última versión donde entra en escena el borrador de la norma *ISO 26000* sobre responsabilidad social para empresas. En el presente artículo se hace un análisis de los borradores de la norma ISO 26000, planificada para ser firmada en el transcurso del año 2010: sus contenidos, objetivos e intenciones de esta norma legal que las ETN elaboran por sí mismas y para sí mismas en un ejemplo de lo que es definido como *lex mercatoria*.

Es interesante ver cómo las ETN han venido desarrollando, no sin dificultades, el establecimiento e implementación de un sistema normativo paralelo a nivel internacional del resto de las normas vigentes del Derecho Internacional Público. Mediante el lobby los monopolios transnacionales han incentivado el nacimiento de un entramado de tratados de libre comercio (TLCs), las normas de la Organización Mundial del Comercio (OMC), los tratados bilaterales de protección de inversiones (TBIs), normas de carácter voluntario como el Pacto Global (*Global Compact*) promovido por la ONU, etc. que autores como Hernández Zubizarreta (2009a) llaman un nuevo «Derecho Comercial Global», una *lex mercatoria* apartada de toda normativa internacional que respete los derechos humanos, las constituciones políticas de los Estados, o los derechos fundamentales fueren individuales o colectivos. Se trata de un marco legal redactado por las ETN a su medida y discreción sobre un marco dado por la globalización

² A los efectos del presente artículo, el concepto de Responsabilidad Social Empresaria (RSE) o Responsabilidad Social Corporativa (RSC) es indistinto.

neoliberal que favorece el accionar de estas empresas sin contrapesos ni controles suficientes.

En este sentido es interesante dar cuenta de una ruptura de la concepción monista del Derecho, por el cual se entiende que éste es un solo bloque de normas jurídicas, en principio armónico, que regulan para todos y todas las actividades que desarrollamos. Pero no puede asegurarse que haya un retroceso hacia la concepción dualista de un derecho internacional y un derecho interno, como era el criterio que primaba hasta antes de la Segunda Guerra Mundial. La globalización ha dado paso a un *pluralismo jurídico* que acepta e intenta tolerar distintas fuentes de derecho a fin de regular una actividad. Este pluralismo jurídico es la base de entendimiento para la celebración de las nuevas constituciones políticas de lo que actualmente se entiende como Estados plurinacionales (Bolivia y Ecuador son los casos más emblemáticos) y que se sustenta en la existencia de distintas culturas, de distintos pueblos, que cohabitan un mismo territorio entendido anteriormente como «una sola nación» bajo el esquema del Estado-Nacional.

Pero el pluralismo jurídico también sirve para justificar otro tipo de elaboraciones normativas. En tanto esta nueva corriente justifica la existencia de un nuevo plexo normativo en base a distintas comunidades dentro de un mismo territorio, hay quienes han visto en ello la base para la elaboración de un tipo de norma específica de y para el sector privado a nivel global. Así, la *lex mercatoria* puede verse justificada, según algunos autores, por el pluralismo jurídico (Twining, 2003). Con ello intentan hacer valer el argumento para que las empresas transnacionales logren legislar sus propias normas, bajo el amparo de la «voluntariedad» de las mismas, pero con una fuerza de aplicación mucho mayor que las normas internacionales emanadas de la mismísima ONU (Hernández Zubizarreta, 2009b).

¿Pero cuál es la lógica que motiva la existencia de una *lex mercatoria*? ¿Cómo fue que las ETN de la noche a la mañana parecieron necesitar una ISO sobre RSE? En febrero de 1979 el afamado filósofo francés Michel Foucault ya alertaba sobre los nuevos cambios que se avecinaban. En sus cursos en el Collège de France mencionaba cómo una nueva ola de pensamiento económico-político partía de Alemania en 1938 en adelante y pretendía fundar las nuevas bases de lo que sería el giro a ultranza de la ideología liberal: el neoliberalismo. Para estos nuevos ideólogos, la principal preocupación era la intervención gubernamental en la economía. Para lograrlo, hallaron que la clave del desarrollo del juego capitalista, del mercado, la oferta y la demanda, se encontraba en lo que ellos llamaban el «marco», es decir en las reglas de juego sobre las que después la economía se desenvolvería. Y para establecer las nuevas reglas de juego, resultaba esencial la modificación del marco jurídico existente. Era necesario, pues, establecer un entramado jurídico nuevo que fijara las reglas (el marco) en donde quedara garantizado el libre mercado y la libre competencia como condiciones sine qua non de la actividad económica (Foucault, 2007). Es lo que los liberales comenzarán a llamar como «seguridad jurídica».

Para los neoliberales como Von Mises o Hayek el objetivo era la formación de una «política de la sociedad» basado en dos premisas clave: el armado de una sociedad según el modelo de la empresa privada, y la redefinición de las reglas de derecho para regular la sociedad a partir del funcionamiento de la libre competencia³. De este modo, el establecimiento de un orden jurídico e institucional a nivel mundial que se ajustara a estas premisas era un objetivo central.

«El régimen liberal no es únicamente el resultado de un orden natural espontáneo (...); también es el resultado de un orden legal que supone un intervencionismo jurídico del Estado. La vida económica se desenvuelve en un marco jurídico que fija el régimen de la propiedad, de los contratos, de las patentes de invención, de la quiebra, el estatus de las asociaciones profesionales y las sociedades comerciales, la moneda y la banca, todas esas cosas que no son datos de la naturaleza, como las leyes del equilibrio económico, sino creaciones contingentes del legislador. (...) Hoy comprendemos mejor que los grandes clásicos en qué consiste una economía verdaderamente liberal. Es una economía sometida a un doble arbitraje: el arbitraje espontáneo de los consumidores que se reparten los bienes y servicios que se les ofrecen en el mercado según sus conveniencias y mediante el plebiscito de los precios y el arbitraje concertado por el Estado que asegura la libertad, la lealtad y la eficiencia del mercado.» (*Louis Rougier, 1938. Citado en Foucault, 2007*).

Éste era el «problema jurídico» de los neoliberales: pasar a un «derecho económico consciente» que debía ser regulado y enmarcado a contrapelo de la planificación económica del Estado de Bienestar, del Estado socialista, o de las experiencias totalitarias de la Europa Central de entreguerras: un «Estado liberal» enmarcado en una redefinición jurídica de sus límites y que, según Schumpeter, intentara evitar (o aparentara hacerlo) las tendencias centralizadoras inmanentes del sistema capitalista pero que no alterara la lógica de capital. Mantener la lógica del capital en su pureza y al mismo tiempo garantizar las normas para una libre competencia.

Para ello había una serie de correcciones e innovaciones institucionales que resultaban necesarias para permitir la instauración de ese orden social económicamente ajustado a la economía de mercado, y tales modificaciones habrían de pasar por lo que los británicos llaman el *rule of law*, y que los latinos conocemos como el Estado de Derecho o «el imperio de la ley». Es por ello que el reclamo, incluso actual, sobre la seguridad jurídica es algo tan recurrente en la boca de los principales voceros de las transnacionales: porque el establecimiento de las reglas de juego es un punto central para el desenvolvimiento del accionar de las ETN en todo el globo. Y la elaboración de normas de carácter internacional es, en consecuencia, efecto lógico de esta principal necesidad.

³ Todos estos criterios hoy los veremos emplazados en instituciones internacionales pretendidamente «desideologizadas» como la OMC.

Sobre estos objetivos se alza el neoliberalismo como nuevo arte de gobernar: el desarrollo de un intervencionismo jurídico aplicable para la libre competencia y la lógica del capital (Foucault, 2007).

De este modo es como irá surgiendo desde finales de la década de los '60 aspectos embrionarios de lo que en los '90 ya veremos como Derecho Comercial Global con todas sus características. Pero esta *lex mercatoria* no se compone solamente por normas internacionales con participación del Estado, sino que también viene desarrollándose en una normativa en elaboración de carácter autoreferencial, es decir: de las empresas, por las empresas y para las empresas. Tal es el carácter de la nueva norma ISO 26000.

Contexto sobre la norma ISO 26000 y la *lex mercatoria*

Las normas ISO existen desde mediados de los '80 e inicialmente han tratado sobre estándares como la determinación del tamaño de las hojas de papel que conocemos hoy como el «tamaño A4» (ISO 216). La ISO 9000 y la ISO 9001 son las más conocidas, dado que establecen una «normalización» de estándares de producción y de calidad. Hay mucho que se puede decir en cuanto a la estandarización. Pero allí no termina esto. La norma ISO 14000 ya empezó a estandarizar parámetros medioambientales, lo cual marcó una tendencia muy controversial; y ahora, la ISO 26000 (actualmente en negociación) pretende hacer lo mismo sobre responsabilidad social.

Para empezar, cabe aclarar que ya existen cláusulas sociales establecidas como derechos en distintos pactos internacionales, y que son obligatorios para los Estado firmantes, incluyendo a las personas que habitan en ellos, sean físicas (individuos) o jurídicas (empresas). La ISO se trata de un acuerdo escrito no obligatorio, aplicable entre las empresas que los firman. El beneficio que de ello deriva es que existen consultoras y entidades también públicas que certifican que la producción de la empresa auditada —o en este caso su comportamiento— sea compatible con las normas ISO y ello eleve el perfil de la compañía, posibilitándole mayores réditos económicos.

En términos jurídicos, el establecimiento de normas no vinculantes es lo que comúnmente se denomina «*soft law*». Es cierto que, en lo que respecta a las Relaciones Internacionales, los Estados y las organizaciones internacionales han utilizado con mayor frecuencia instrumentos de *soft law* para conseguir consensos o avances en acuerdos sobre los que un instrumento jurídico vinculante (lo que por oposición se define como «*hard law*») sería muy difícil de adoptar. Pero la mayor parte del *soft law* es difícil que pueda ser completado en forma efectiva, con lo cual el derecho aplicable resulta muy laxo y demasiado flexible como para poder regular comportamientos a nivel internacional. Consecuentemente, el frecuente uso que se hace del *soft law* puede terminar debilitando el sistema de creación de normas internacionales.

Las ETN vienen practicando desde principios de los '90 una política de desentenderse y liberarse de los compromisos internacionales marco y los códigos de conducta, para girar en torno a su propia redacción de normas autónomas no obligatorias. Esto puede verse ejemplificado en algunas normas ISO. Tal tendencia se apoya en dos importantes políticas que las ETN han tomado para plasmar su propio *soft law*: la política de la *autorreferenciación* y la de la *unilateralidad*. La autorreferenciación radica en que las ETN ya definen en forma descarnada y autónomas las políticas a las que desean comprometerse, mientras que la unilateralidad se encuentra en la evasión de los compromisos dictados por los organismos internacionales y al abandono en crecimiento del «tripartismo» imperante en organismos donde solían darse cierto marco regulatorio, como la Organización Internacional del Trabajo (OIT). En un contexto de flexibilización de la mano de obra (esfera de la *producción* de mercancías) y de liberalización comercial (esfera de la *circulación* de mercancías), la adopción de idear un marco regulatorio propio *de y para* las ETN resulta altamente conveniente para independizarse de toda regulación impuesta por mecanismos democráticos, aún los de democracia representativa y aún los mecanismos internacionales de delegación derivados de ella.

En este sentido, cabe bien considerar que las normas ISO que regulan algo que ya excede simplemente a la definición de un producto sino que intenta regular un comportamiento y los efectos de una actividad que va más allá del simple sector privado y que involucra a los distintos actores sociales. Así, la ISO sobre RSE, en tanto *soft law* y en tanto *lex mercatoria*, obedece a intereses específicos de grupos o clases sociales determinadas. No constituye por ende una «fuente universal de derecho», sino un conjunto de pautas de un grupo selecto de actividad transnacional capaz de fijar dichos comportamientos: una *societas mercatorum* interesada en crear una normatividad y un aparato jurisdiccional a su medida y servicio, desplazando así al derecho nacional e internacional.

Dentro del Derecho Internacional Privado prima que las partes contratantes definan, bajo el principio de autonomía de la voluntad, resolver sus litigios comerciales en foros que entienden como neutrales e idóneos. Pero algo bastante diferente es pretender establecer un derecho elaborado por los propios litigantes, o en rigor, por la comunidad específica a la que los litigantes pertenecen. Tal posibilidad daría como resultado la existencia de un «derecho corporativo» al margen de la aplicación y respeto de los derechos sociales, los derechos humanos y los derechos constitucionales aplicables al resto de las personas, sean físicas o jurídicas. Con ello, la legitimación de una *lex mercatoria* permitiría en los hechos el establecimiento de un fuero especial, privado, aplicable a las empresas transnacionales a nivel global, que hasta contrariaría uno de los principios generales de derecho, el de igualdad ante la ley, forjado desde la supresión de los fueros personales habidos en la Edad Media.

La globalización ha reforzado la idea de una «nueva *lex mercatoria*», a la luz del nuevo impulso que ha cobrado el comercio internacional. Para los defenso-

res de este derecho, la globalización ha traído consigo su renacimiento: el establecimiento de «un derecho no autoritario y anacional» (Moreno, *s/f*). Para sus detractores, algo más cautelosos, al menos ha reinstalado el debate acerca de la *lex mercatoria*.

La denominada «nueva *lex mercatoria*» no sería un derecho con fuente en el Derecho Internacional Público, ni en un derecho refrendado por los Estados, ni tampoco siquiera en un Derecho Internacional Privado que remita a normas nacionales de acuerdo a los elementos aplicables de los regímenes de contrato u otras en las que se pueda aplicar el principio de territorialidad. La *lex mercatoria* sería un derecho al margen, supuestamente autónomo. Pero la pretendida autonomía de la *lex mercatoria*, amparada muchas veces en la idea de un pluralismo jurídico, cubre en realidad el establecimiento de un fuero especial aplicable a las ETN con normas fijadas por y para ellas.

Empero, el problema esencial de la *lex mercatoria* gira en torno a la ausencia de un componente democrático, participativo no sólo de los principales interesados sino de los potenciales perjudicados, con lo que pueda legitimarse su elaboración. Es decir, el principal problema de la *lex mercatoria* es la ausencia de condiciones democráticas que legitimen este derecho.

El Derecho no debe ser entendido solamente como un conjunto de normas jurídicas, sino también como una ciencia mediante la cual se persigue la aplicación de la ley bajo parámetros de *justicia*. Como tal, es contrapuesta la idea de establecer a la *lex mercatoria* como un *corpus iuris* de la globalización, por cuanto supone el ejercicio de parámetros propios de justicia a sujetos que no se hallan para nada en desventaja al momento de establecer sus relaciones jurídicas (Echaide, 2009).

Por estos motivos es conveniente despojarse de la inocencia e inocuidad aparente de normas como la ISO 26000 sobre Responsabilidad Social Empresarial. Porque el dictado de estas normas está, además, en plena consonancia con organismos internacionales como la OMC, en tanto ello implica la búsqueda de un *acceso a mercados* así como la *facilitación del comercio*, dos principios elementales de esa organización (Echaide y Ghiotto, 2006). De hecho, uno de los propósitos declarados de la ISO 26000 es la de «*facilitar las liberalizaciones del mercado y remover las barreras del comercio en implementación de un mercado abierto y libre*» (ISO, 2009).

El texto de la norma

Adentrándonos en el borrador de la ISO 26000, narra el contexto en que la «norma» (entrecomillado dado que no es una ley, no es una resolución de un organismo internacional y no es obligatoria, lo cual también da a confusión) surge en el marco de un modelo de «*gobierno global*» (dixit) dominante en los últimos 50 años, pero acentuado a partir de la globalización. El futuro de este «gobierno glo-

bal» está en manos de los sectores público privado y «voluntario» (en referencia al sector denominado «de la sociedad civil»), y menciona las responsabilidades y legitimidades de las organizaciones dentro de cada sector. Para justificar la legitimidad de cada sector en ese «gobierno global», el borrador menciona (ISO, 2006):

Sector Público: Su legitimidad está derivada del consentimiento popular y la *accountability* democrática.

Sector Voluntario: Su legitimidad está derivada de misiones sociales (asistencialismo, filantropía).

Sector Privado: Su legitimidad está derivada de la entrega de bienes y servicios para su consumo, y de la *creación de la riqueza*.

Desde ya deben mencionarse varias cosas respecto de esta visión plasmada por las empresas en la ISO 26000. Primero por la visión con la que las empresas interpretan la existencia de un «gobierno global» y además por cómo hallan legitimación de su participación en él. Es el empresario y «la empresa» por ende, quienes crean la riqueza, y no *quienes trabajan* en ella. Esta visión naturaliza la interpretación que deja fuera a quienes aportan su trabajo dentro del proceso de producción como los verdaderos generadores del valor producido (aunque no por ello apropiado).

Es como menos llamativa esta definición: para la ISO (y las ETN como voz detrás de la norma) la creación de riqueza es legitimante de la participación en un «gobierno global» (esto dentro de un aspecto netamente económico) y no, por ejemplo, los mecanismos instituidos por el cual se establece el poder político. Impera en esta visión una percepción económica y privatista sobre posibles criterios políticos y públicos, entendido esto desde la percepción del poder constituyente, es decir el poder del pueblo para decidir cómo gobernar sus vidas. La participación pública está enfocada más que nada a la posibilidad del Estado de rendir cuentas (*accountability*), en tanto que las organizaciones sociales son vistas como trabajo de voluntariado y no como nuevas formas de organización social que pueden dar respuesta a las demandas sociales de ejercicio del poder que desbordan lo establecido en la institución del Estado.

De hecho, en sus borradores no hay todavía acuerdo de lo que se entiende por «responsabilidad social». La que predomina es una definición que no contempla la existencia de buena disposición para que las empresas rindan cuentas por las acciones sobre las que tiene control y que, como veremos más adelante, involucra a toda la cadena de suministro. Simplemente remite a *«iniciativas que van más allá del cumplimiento legal»* y sobre las que *«debería (dixit el condicional) existir consistencia con las normas internacionales de comportamiento»*. Las propuestas que organizaciones sociales llevaron como definición de la RSE —y que no han sido aceptadas por las empresas transnacionales— entienden que la responsabilidad social debería *«no buscar definir el bienestar de la sociedad de manera unilateral»* al tiempo que entiende que *«el respeto por el Estado de Derecho y el cumplimiento con las obli-*

gaciones legales vinculantes, es una parte esencial del comportamiento socialmente responsable» (ISO, 2007). Pero repetimos, este parece ser un criterio no compartido por las transnacionales para que sea reflejado en la norma.

Tampoco parecen compartidas definiciones que tienen en cuenta la diferenciación entre la sostenibilidad de la organización y la sostenibilidad consustanciada con el desarrollo sostenible: *«la “sostenibilidad” de una organización, no es la misma cosa que la “sostenibilidad”, referida al concepto de desarrollo sostenible. Las acciones tomadas para asegurar la existencia continua de una organización, no siempre serán consistentes con el concepto de responsabilidad social, ya que algunas de estas acciones pueden ser dañinas a la sociedad como un todo.»* Queda claro que la voluntad de adherir a una norma por parte de las ETN es hacia una que, además de no ser vinculante, ni siquiera asome responsabilidad alguna por las consecuencias sociales del accionar de esas empresas. Con la ISO 26000 sobre RSE no se busca establecer responsabilidades sino dirigir la filantropía como nueva forma de *marketing* de la empresa.

Los borradores también se dedican a hablar sobre la globalización, este tema tan importante para las empresas transnacionales y que entendemos no como un mero avance tecnológico sino como una completa metamorfosis y reacomodamiento de la forma en que se organiza el proceso de producción capitalista a escala global. Así, es en el borrador mismo las empresas reconocen que *«la globalización ha resultado en un aumento del poder y la influencia del sector privado y en una relativa debilidad del sector público»*. Aquí no hay un entendimiento de la técnica con arreglo a fines (o la tecnología entendida como un avance en sí mismo), lo que aquí hay es efectivamente una visión de *poder*. Y sigue diciendo que *«la escala de impacto de las compañías se ha vuelto mucho mayor»* y que los años '90 *«fue testigo de niveles sin precedentes de inversión extranjera directa por el sector privado, así como un aumento en el número de fusiones y adquisiciones de transnacionales muy grandes»* (ISO, 2006). En otras palabras (y que a los empresarios no les gusta mucho como suenan) lo que hubo fue un exponencial crecimiento en el proceso de acumulación y centralización de capital a escala global.

Otro aspecto interesante es que definen la finalidad de la RSE en estos términos: *«La presión para internacionalizar las operaciones, está resultando en una gran presión sobre las organizaciones [empresas⁴], para que adopten los mismos estándares*

⁴ De la interpretación que puede extraerse de la lectura de los diversos borradores de la ISO 26000 es que cuando se habla de «organizaciones» generalmente se está aludiendo a la organización privada, es decir la empresa. Esto no es una relación que deba hacerse en forma automática, dado que el borrador del año 2007, por ejemplo, define a «organización» como *«conjunto de personas, trabajando juntas con un propósito claro, [con o sin instalaciones,] con una disposición de responsabilidades, autoridades y relaciones; puede ser pública o privada, con o sin ánimo de lucro. Ejemplos: institución académica, compañía, cooperativa, unión de crédito, empresa, organización gubernamental y no gubernamental, fundación de beneficencia, empresario individual, asociación de consumidores o de comercio.»* Como podemos ver, la definición es completamente amplia y muchas veces ambigua.

ambientales y sociales para todas sus operaciones, incluyendo a lo menos algunas garantías mínimas para sus trabajadores, como una manera de asegurar el acceso a los mercados de los países desarrollados.» Creo que sobran los comentarios.

En otros párrafos, el borrador del ISO 26000 hace referencias tales como *«Por distintas razones, los gobiernos no han cumplido sus responsabilidades en la aplicación de estos estándares. La globalización y las diversas formas de organizaciones empresariales, han facilitado el que los empleadores eviten, lo que de otra manera serían obligaciones con aquellas personas que realizan trabajo en su nombre.»* Evidentemente para las multinacionales, las evasiones fiscales, los desguaces y vaciamientos empresarios, las quiebras y malversaciones, los desfalcos de casos como Enron o Parmalat —para mencionar los casos más escandalosos— han sido responsabilidad de «empresarios individuales y muy irresponsables», pero en absoluto ha sido producto —a pesar de la generalidad de esos casos— de conductas socialmente aceptadas dentro de la clase empresarial como formas de aumentar su acumulación y perseverar en su ánimo de lucro en una conciencia siempre presente de ganar en la competencia inter-capitalista.

Pero ésta es solamente la introducción al tema. La cuestión se profundiza cuando se avanza en los tópicos que trata el borrador. Las empresas transnacionales impulsoras de este documento establecen sus propios parámetros morales y definen *per se* temas de por sí delicados como medioambiente, derechos humanos, involucramiento y participación de la comunidad, etc., estableciendo *ellas mismas* qué entienden y cómo deberían *ellas* regular estas cuestiones. Aquí reproducimos un esquema (gráfico 1) y que está extraído textualmente del borrador del ISO 26000 (ISO, 2006).

Los «siete temas fundamentales»

Dentro del texto, especifica *«7 temas fundamentales»* que la RSE trata en la ISO 26000. Estos siete temas son (textuales): medioambiente, derechos humanos, prácticas laborales, gobierno organizacional, temas de consumidores, involucramiento de la comunidad, y prácticas operacionales justas. En todo el texto en su conjunto no se llega a lograr una justificación acabada de en qué se basan las empresas para legitimar esta normativa. La misma obedece a dos aspectos esenciales: que las empresas son quienes proveen de bienes a la sociedad y además que son las generadoras de riqueza. Ya expusimos cómo ello desmerece visiones de en dónde radica la creación de la riqueza socialmente generada pero privadamente apropiada, por lo que no nos extenderemos en este punto. Al mismo tiempo, la simple entrega de bienes y servicios son más que nada consecuencias del trabajo humano en persecución de satisfacer necesidades sociales. La producción y entrega de bienes en pos de la persecución del lucro no constituye, por ende, una «legitimidad social» para situar al sector privado dentro de un «gobierno global» —como se manifiesta— sino que se inscribe dentro de un afán individual de acumulación y de competencia.

Gráfico 1
Los siete temas fundamentales de la RSE



Fuente: ISO 26000 (2006)

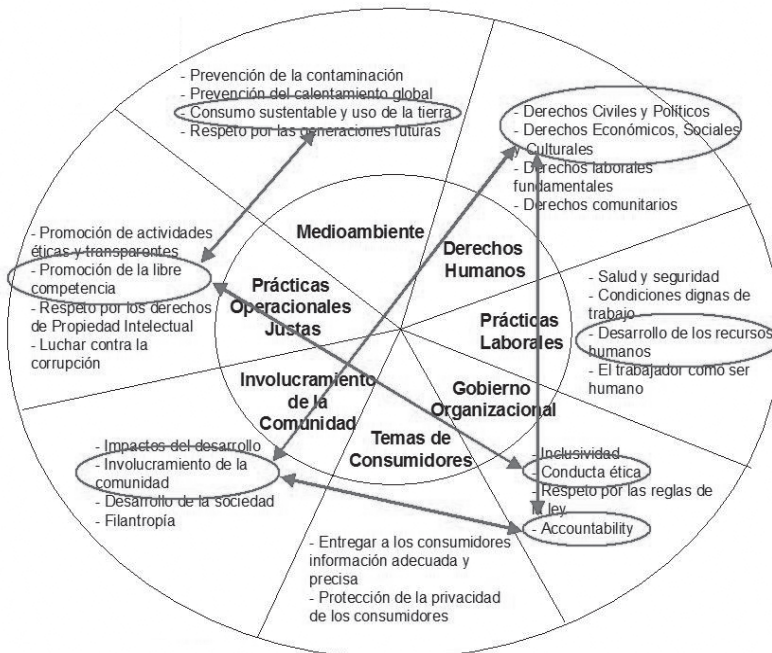
En cada uno de los títulos de los «siete temas fundamentales» podemos encontrar algunas cuestiones que, como mínimo, llaman poderosamente la atención. Habiendo establecido ya algunas posibles contradicciones dentro de la ISO, procederemos a contrastar lo que la ISO *dice*, con cuestiones que se encuentran más allá de la letra de la norma pero que se hallan directamente interpeladas.

Verdaderamente pone la piel de gallina cuando lee cómo empresas como la Ford o Mercedes Benz (grandes violadoras y cómplices durante la última dictadura militar en Argentina en la entrega de delegados sindicales) interpretan lo que deberían ser para ellas los derechos humanos... Y a uno inmediatamente le comienzan a disparar conjeturas y preguntas, como por ejemplo ¿cómo entienden que habrán de compatibilizar principios igualmente incluidos en la norma que analizamos cuando entran en contradicción de acuerdo a la práctica concreta, como ser el principio de la libre empresa y la promoción de la libre competencia con una «conducta ética»? O cómo es que marginan (u olvidan, pero es más ingenuo pensar eso) cuando hablan de «derechos civiles y políticos» y de «derechos económicos, sociales y culturales»; sin remitirse directamente a los

Pactos de Naciones Unidas que llevan esos mismos nombres! O cuando mencionan la participación o involucramiento de la comunidad, tener —como mínimo— la falta de delicadeza de querer establecer cómo las ONG y los sectores sociales deben participar ¡según los parámetros empresariales!

Al momento de hablar de sustentabilidad, por ejemplo, habla de viabilidad financiera de largo plazo de la empresa y explícitamente lo disocia de la «sustentabilidad» incluido dentro del concepto de desarrollo sustentable. Esto es algo en donde yo no puedo coincidir tampoco, puesto que la sustentabilidad ambiental también hace al largo plazo de la actividad empresaria y condiciona los parámetros mismos de la producción y del entorno en donde la empresa produce. Por ende, si hablamos de «largo plazo» debemos contemplar una producción ambientalmente sustentable. Lo que ocurre es que en la mayor parte de los casos, una producción sustentable en términos ambientales va directamente en contra de la sustentabilidad económica o «viabilidad financiera», como dice el borrador de la ISO. Y ello convierte al tema en una puja de intereses en donde la conservación del medioambiente es derrotado por el afán de lucro.

Gráfico 2
Ejemplos de interrelaciones críticas y posibles contradicciones en la ISO 26000



Fuente: elaboración propia

Menciona también —y cómo no hacerlo— el tema tan en boga hoy del cambio climático y el calentamiento global. Y para modificar la espeluznante situación en la que realmente se encuentra el planeta —y quienes en él vivimos—, el documento habla que «*el sector productor de energía, tiene claramente una responsabilidad en trabajar activamente buscando la disponibilidad práctica de las fuentes de energía alternativas*» y directamente dice: «*todas las organizaciones [empresas] tienen la responsabilidad de minimizar su dependencia del carbón.*» (ISO, 2006). Menciona sí la dependencia del carbón, pero no del petróleo, tampoco de los combustibles fósiles. El enemigo público número uno del calentamiento global y del perjudicial aumento del efecto invernadero es la fuente número dos de emisión contaminante, pero no la principal: los combustibles fósiles, en especial los derivados del petróleo.

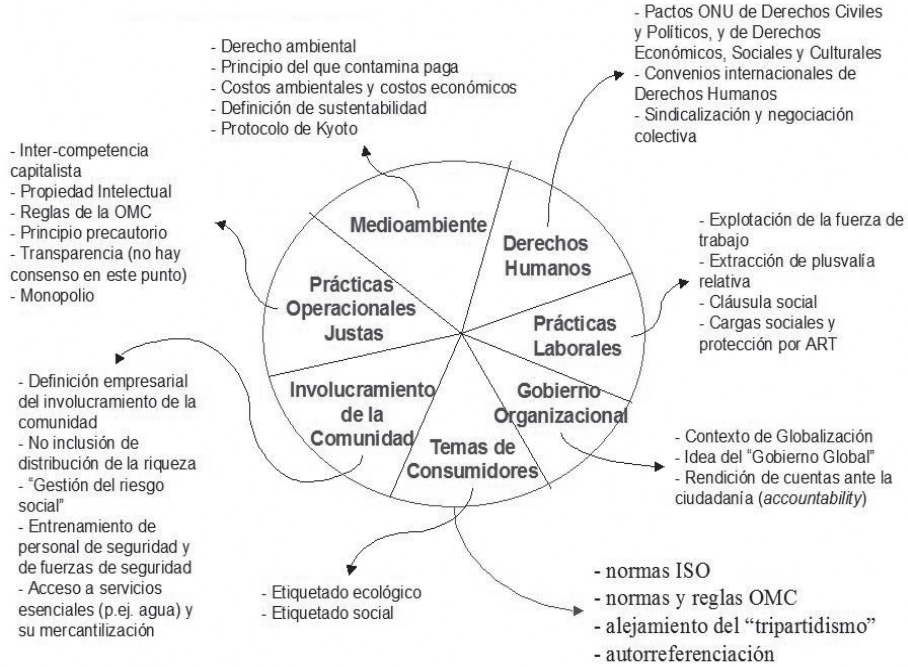
También se pueden encontrar algunas contradicciones más «técnicas» si se quiere, aunque no dejan de ser una cuestión política. Y gira en torno al denominado *principio precautorio*. La ISO 26000, como vimos, está inscrita en el marco de los parámetros de la liberalización comercial y los objetivos de la OMC. En el texto borrador, cuando habla de «principios sustantivos» menciona, dentro de los puntos dedicados al medioambiente, el «*apoyo a un enfoque precautorio hacia los desafíos medioambientales*». Ahora bien, la propia OMC no está de acuerdo con el principio precautorio⁵, lo cual plantea como mínimo una contradicción o bien una hipocresía en el planteamiento. El principio precautorio dice que frente al riesgo de que una actividad económica pueda dañar el medio ambiente, tal actividad no debería de realizarse. Dado que muchos efectos contaminantes no se ven inmediatamente, sino que pueden producir secuelas que demoren incluso generaciones en ser detectadas, el *riesgo* de que la actividad produzca un daño contaminante es suficiente para hacer una denuncia judicial. Este principio está incorporado en tratados internacionales y en la legislación argentina en materia de medio ambiente. Sin embargo es muy difícil su cumplimiento efectivo, pues las empresas suelen reclamar que se pruebe la existencia de un daño cierto (lo cual es complicado si tenemos en cuenta lo que pueden demorar el detectar los efectos). Por ello, la OMC e inclusive muchos gobiernos desarrollados y en vías de desarrollo se oponen a la aplicación del principio precautorio alegando que coartaría la libre empresa y el derecho de trabajar... Cómo congeñan estas cuestiones dentro de la misma norma, es sólo un milagro que las empresas trasnacionales pueden llegar a conocer.

Inclusive el borrador incorpora el principio «quien contamina paga» y que se encuentra vigente en muchas legislaciones nacionales (incluyendo la argentina)

⁵ Si bien el principio precautorio es un reclamo sostenido por numerosos sectores sociales y por algunos gobiernos dentro del ámbito de la OMC, la posición de muchos países negociadores (tanto países en desarrollo como desarrollados) en cuanto a este principio se basa en que constituye una limitación al comercio. Argentina es uno de estos países, pese a la legislación interna y los tratados internacionales que ratificó en materia de medio ambiente, que apoyan la tesis de la precaución.

Gráfico 3

Relación de los siete temas fundamentales de la ISO 26000 con otros conexos



Fuente: elaboración propia

en materia de derecho ambiental. Y está plenamente probado que tal principio es ineficaz para evitar los actos de contaminación de la empresas, puesto que la cuestión acaba por reducirse a un tema de costos: si sale menos dinero pagar las multas o indemnizaciones que mi actividad contaminante conlleva antes que reformar por completo mi proceso de producción para hacerlo sustentable, la empresa no dudará dos veces en contaminar y pagar las indemnizaciones. Con ello, la práctica no se evita e incluso se continúa contaminando.

Al hablar sobre los temas laborales, la subcontratación y la cadena de suministro, el borrador abiertamente menciona que éste es un tema que incumbe al rol del gobierno, no al de las empresas. Durante todo el texto se hacen permanentes menciones a la cadena de suministro, al control, a los valores éticos, a la regulación para evitar intercambio en la cadena de suministro que no resguarde los derechos laborales establecidos, etc. Como ejemplo de la «cadena de suministro» se abarca desde la provisión de un sub-preveedor a la organización (es decir dos eslabones anteriores a la empresa que querramos tomar) hasta el proceso de reciclado y el «fin de la vida» del producto, incluyendo en el camino el trato con

socios de la organización, y con los consumidores de la organización o de sus clientes. Se trata pues de un amplio espectro.

Empero, si no se evidencia este detalle casi al inicio del documento, advirtiéndose que «*El rol de los gobiernos sobre este tema [temas laborales] es el de asegurar los impactos positivos de las actividades de la organización, al proveer de protección laboral y protección social (...) [incluyendo] las leyes y regulaciones que gobiernan el trabajo, incluyendo salarios, horario de trabajo, y salud y seguridad*» (ISO, 2006), no se nota que en ningún momento menciona a que se trata además de una responsabilidad de la empresa (u «organización»), sino que a entender de la ISO se trata de un deber de resguardo por parte del Estado. En consecuencia, el borrador establece —cual «sugerencia»— cómo debería ser la protección laboral y social que el Estado debería asegurar a los trabajadores. Y es imposible, por supuesto, separar estas «sugerencias» plasmadas en la letra, de los intereses de quienes la firman: las corporaciones.

Un simple ejemplo de esta no necesaria exactitud de nivel o estándar de derechos en materia de trabajo, se encuentra cuando la ISO menciona «condiciones de trabajo dignas» y no el caso del mandato constitucional argentino del art. 14bis⁶ «condiciones dignas y equitativas de labor». Creemos que dentro como éste, hay todo un campo fértil para el jurista laboralista para buscar la discrepancia de niveles en ambas normas.

Cuando se menciona la cuestión de condiciones de trabajo dignas, se cita a las 8 convenciones centrales de la OIT como documentos claves de referencia. El detalle es que muchos de los Estados en donde se asientan las ETN impulsoras de este borrador ISO no son signatarias de dichos convenios, por ejemplo Estados Unidos, lo cual hace poco creíble que un documento no obligatorio resulte más vinculante en jurisdicciones concretas para sujetos internacionales que no se han obligado respecto de tratados internacionales sobre la materia.

En lo que atañe al tema de las *prácticas laborales*; y el borrador del ISO expresa que «*La reactivación de los recursos humanos es esencial para que las organizaciones [empresas] creen valor agregado y aumenten la productividad. Por esta razón, se ha vuelto más importante que nunca, para una organización el mejorar el ambiente y condiciones de trabajo, en las cuales los trabajadores individuales puedan demostrar sus distintas habilidades e individualidad, y trabajar con el sentido de la satisfacción.*» (ISO, 2006). Las habilidades, la explotación de los aspectos indivi-

⁶ Art. 14 bis de la CN (primer párrafo): «*El trabajo en sus diversas formas gozará de la protección de las leyes, las que asegurarán al trabajador: condiciones dignas y equitativas de labor; jornada limitada; descanso y vacaciones pagados; retribución justa; salario mínimo vital y móvil; igual remuneración por igual tarea; participación en las ganancias de las empresas, con control de la producción y colaboración en la dirección; protección contra el despido arbitrario; estabilidad del empleado público; organización sindical libre y democrática, reconocida por la simple inscripción en un registro especial. (...)*»

duales, el buen clima de trabajo y la satisfacción personal son elementos dispuestos para la elevación de los factores de producción y el incremento de los niveles de producción destinado a incrementar el valor producido por y para la empresa. Ello no significa un reconocimiento o una mejor remuneración para los empleados. Es lo que se denomina «extracción de plusvalía relativa».

Dentro del tema «derechos humanos» (DDHH), la norma ISO habla de los «derechos civiles y políticos» y de «derechos económicos, sociales y culturales», haciendo referencia a los Pactos de la ONU que llevan exactamente esos nombres y que desde 1976 establecen legislación específica a nivel internacional. Sin embargo no son las únicas normas en materia de DDHH. Así como la ISO menciona a normas del Mercosur (como la Declaración Socio-Laboral del Mercosur de 1998) o de la UE para receptor principios o justificar parámetros, también podría (y debería) hacer expresa referencia al Pacto de San José de Costa Rica, por ejemplo, o a Pacto Europeo de DDHH. Lo hace con la Declaración Universal de DDHH, pero no con otras legislaciones internacionales, lo cual la hace muy selectiva al momento de querer «incorporar» normas preestablecidas en la materia.

Pero además, el borrador de la ISO establece por sí mismo qué entiende por esas terminologías y qué traduce como «derechos humanos». Y se entiende legitimada para hacerlo, puesto que el sector privado es el generador de la riqueza mundial. Esta es la lógica. Dentro de dicho concepto considera incluida a la libertad de empresa, la protección de la propiedad privada y la protección de los niños (sólo los niños, sin hablar de adultos) a todo tipo de explotación.

También se hace especial mención a la protección de la propiedad intelectual y otros derechos de propiedad, incluidos estas dentro de lo que considera como «prácticas operacionales justas». Ya hemos determinado la vinculación estrecha entre la estandarización de las normas ISO con la idea del librecambio y sus objetivos principales: el acceso a mercados y la liberalización comercial. También dijimos como estos parámetros se ajustan a la misión que tiene la OMC⁷ en términos de lo que podríamos llamar una doble estratagema: liberalizar mercados y mercantilizar bienes.

De hecho, el argumento de un mercado libre, con armonización de los modos de producción (función de la ISO), de libre circulación de mercancías no se condice con la protección de la propiedad intelectual. Actualmente la gran mayoría de bienes y servicios producidos no se intercambian en mercados perfectos, que rara vez se encuentran en los mercados internacionales. Para empezar, deben nombrarse 4 condiciones para hablar de un mercado perfecto, y esto es: (1) que los bienes sean homogéneos; (2) que haya un número suficientemente grande

⁷ Uno de los acuerdos de la OMC trata sobre la propiedad intelectual. Es el Acuerdo de Derechos de Propiedad Intelectual referidos al Comercio (ADPIC) o TRIPs según sus siglas en inglés.

tanto de compradores como de vendedores (oferta y demanda); (3) que no existan barreras de ingreso a ese mercado; y (4) conocimiento perfecto y plena y suficiente información.

Está claro que casi nunca se cumplen estas 4 condiciones: el consumidor rara vez cuenta con información perfecta de la procedencia, formación del precio (si está subsidiado o no), forma de producción, estándares laborales, condiciones ambientales, y responsabilidad social de la empresa que produce el bien como para poder optar. Generalmente se aplican tarifas de aduana al ingreso de casi cualquier bien, cuotas, impuestos, etc. Tampoco hay cantidades suficientes de oferta y demanda (Argentina tiene una oferta de alimentos para un mercado de 300 millones de personas; sin embargo no puede satisfacer su propio mercado interno de 10 veces menos (algo más de 30 millones de habitantes) aún con una economía pujante: 8% de crecimiento anual de su PIB durante 3 años consecutivos. Por último, tampoco los bienes son homogéneos en el mercado internacional: la mayoría de ellos están protegidos por alguna forma de propiedad intelectual que prohíbe a otros producir y vender un bien idéntico. Incluso, casi todos los productos manufacturados tienen una marca de fábrica (e inclusive algunos productos primarios como el agua Evian). Las campañas de publicidad, el *marketing* y demás se suman a esta distorsión de la competencia perfecta. Pero claro, esta distorsión no es para nada objeto de reclamos, sí los subsidios a la producción local que compite con intereses de multinacionales. La propiedad intelectual, las patentes, los derechos de autor, hacen que la mayoría de los bienes de consumo no sean homogéneos. Por ende, el mercado está diseñado para debilitar la homogeneidad de los productos.

Más adelante cuando comienza a referirse al «gobierno organizacional», es decir el *gobierno de las empresas*, surgen algunos, cómo llamarlo, ¿deslices? Directamente el texto comienza diciendo: «Un buen gobierno es central para la vitalidad y estabilidad de la economía», «Un buen gobierno es participativo, orientado al consenso, accountable, transparente, receptivo, efectivo y eficiente, equitativo e inclusivo, y sigue las reglas de la ley», «los puntos de vista de las minorías son tomados en cuenta y las voces de los más vulnerables son escuchadas en la toma de decisiones» (ISO, 2006). ¿Está hablando de la empresa o de la sociedad? Porque la referencia —y en esto el texto es muy explícito en repetir conceptos como «organizacional», «empresario», etc. cientos de veces en el borrador— es al buen «gobierno» como algo central para mantener la vitalidad y estabilidad de la «economía», a secas. Y uno bien puede leerlo como al pasar interpretando que, correctamente, se está hablando en términos de sociedad; porque es muy cierto que un buen gobierno hace a la economía de un país más estable y es correcto también los parámetros de cómo gobernar teniendo en cuenta los derechos de las minorías y la voz de los disensos. Pero en seguida sale a la luz que el texto se refiere al gobierno «de la organización» y quienes lo escriben son las empresas. Entonces cabe la pregunta: ¿gobierno de qué? ¿de la sociedad? Aquí se comprueba cómo el

sector privado autoasume un rol que no le compete pero que evidentemente an-sía y que compite (en la acepción económico-liberal de la palabra) abiertamente con los roles del Estado: el gobierno de un país o el gobierno de la sociedad, incluso en términos globales.

Hubo un hombre que rozó la filosofía al decir que «no basta con tener a los obreros en la fábrica, hay que también venderles en el almacén». Ese pensador fue Henry Ford. Él tuvo una visión sobre cómo estructurar las relaciones sociales de producción capitalistas de modo de extraer un máximo de lucro (de acuerdo con los límites de la época), y no sólo diseñó la línea de montaje sino también el concepto que transcribimos: trascender las relaciones patrón-empleado y de fábrica-obrero más allá del lugar físico de trabajo y volverlo cotidiano. Ford hizo realidad esto de la «fábrica social» pensado por autores como Tony Negri en los '60. Pues bien, esta idea de «gobierno» de la ISO 26000 opera en esa misma lógica: trascender las relaciones meramente empresariales y llevarlas a escala global. No pensar en gobernar la empresa para gobernar la empresa, sino en pensar en términos de gobernar el mundo.

Dentro de los «temas fundamentales» se encuentran los «impactos del desarrollo» para fijar las principales preocupaciones sobre el tema desarrollo que incluye: «competencia de recursos; salud y seguridad de la comunidad; recursos culturales y patrimoniales; empleo; generación de riqueza; contribuciones tributarias; contribución a la economía local; innovación: ciencia y tecnología». Está claro que la distribución de la riqueza no es para nada una preocupación, cuando en el análisis de contexto el mismo documento considera el crecimiento concentrado del ingreso en forma exponencial en la globalización.

Acción de la RSE (o cómo conseguir consensos)

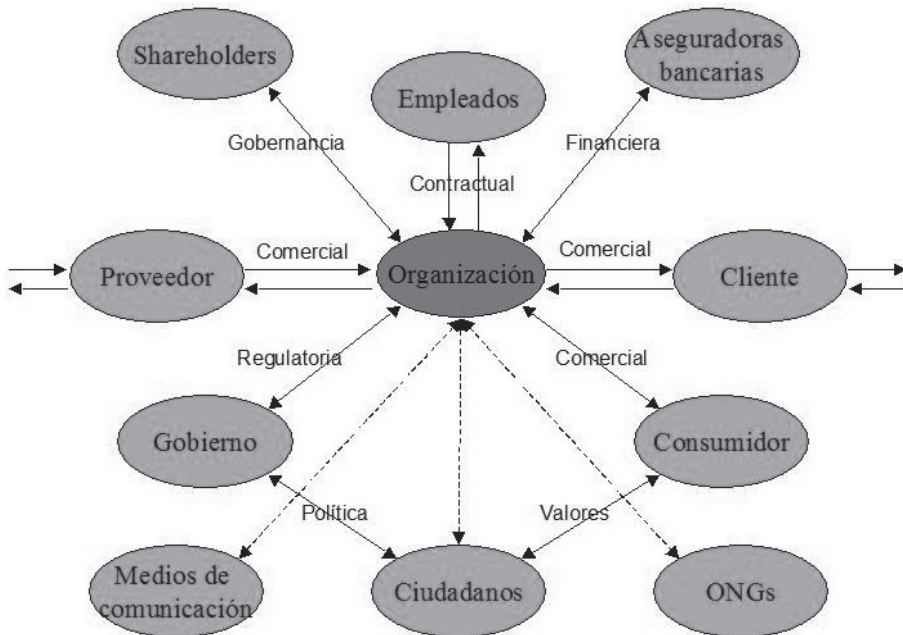
Algo interesante para analizar es en todo lo referente a la acción de la ISO, es decir a cómo ha de llevarse a cabo el plan de aplicación de la norma a nivel social global. Para ello, en el borrador de la ISO 26000 figura una «*guía para implementar la responsabilidad social en las organizaciones*». Las ETN son conscientes que deben tener mucho más que una legitimación dada por ellas mismas en forma autoconvencida: deben generar *consenso social* (incluso esto lo menciona cuando detalla el tema de la inclusividad como uno de los «temas fundamentales» del borrador). Es preciso contar con él. Y dicho consenso no se encuentra en absoluto desligado con la aplicación de la norma; lo cual significa que para aplicar cualquier planificación de RSE a esta escala, las ETN necesitan involucrar a terceros actores.

Básicamente la división que las ETN establecen en el borrador es en términos de dos grandes grupos: las «organizaciones» por un lado y las «partes interesadas» por otro. Las organizaciones están identificadas con la empresa, es decir que son *ellas*, las autoras del borrador y las que autorregulan su compor-

tamiento. Por partes interesadas entienden a terceros involucrados. Su definición surge a raíz de una identificación negativa: son todos aquellos *que no son la empresa*. De este modo, el concepto de «partes interesadas» está ligado a toda la gama de actores que intervienen dentro de la cadena de suministro, pero también a las ONGs y a los sindicatos. Así lo expresa: «*para las compañías, sus partes interesadas incluirán de manera típica a consumidores, proveedores, accionistas y personal (...); para los gobiernos, puede incluir a las organizaciones de empleadores, sindicatos y ONGs.*» (ISO, 2006). Así, para la generación del antes mencionado consenso social, es necesario el involucramiento de las «partes interesadas» dentro del organigrama propuesto, con la confusión que aporta la definición de tal concepto al identificarlo con actores concretos con intereses ampliamente opuestos.

No obstante lo dicho, este concepto también incluye dos actores fundamentales asociados íntimamente a la empresa, como son las cámaras empresariales, los accionistas (al punto de considerar definiciones como que «*los accionistas están siempre entre las partes interesadas más importantes para las corporaciones.*»), e inclusive empresas no transnacionales.

Gráfico 4
Concepto de «partes interesadas»



Fuente: ISO 26000 (2006)

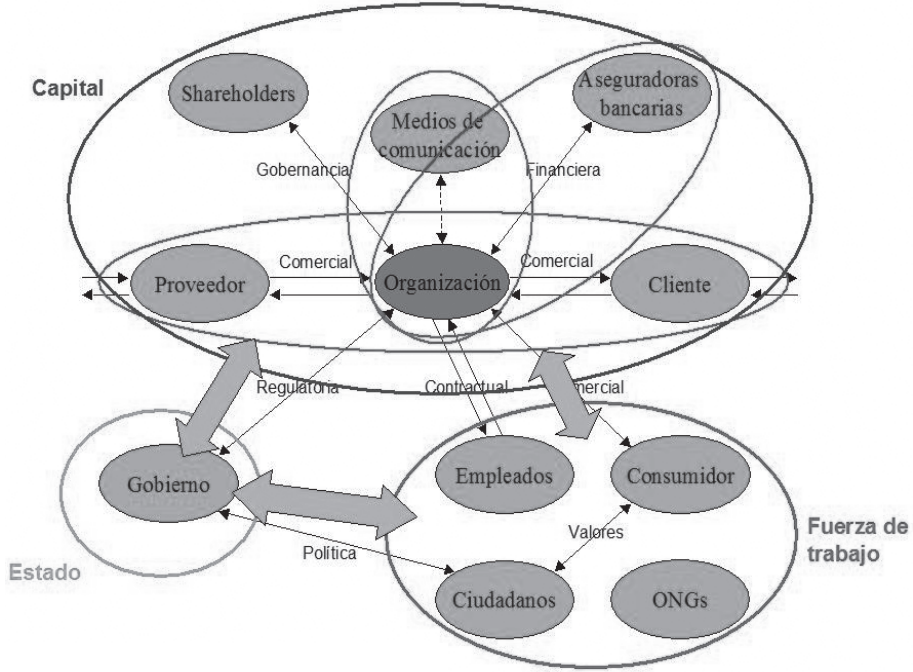
No es lo mismo una cámara empresarial que una ONG o una defensoría de consumidores. En muchos casos, resultan asociaciones como productos de intereses que son contrapuestos. En ese sentido es donde el término «sociedad civil» empieza a hacer agua si es tomado desde el significado otorgado por el sector empresario o por los propios organismos públicos. Es muy difícil poder hacer una identificación en esos términos de lo que es en realidad el sector denominado «sociedad civil», «tercer sector» o mismo «partes interesadas». La nomenclatura quizás sea distinta según lo que estemos leyendo, pero en la enorme parte de los casos está la misma idea rondando por el significado detrás de la palabra. Y de más está decir que el problema no es cómo lo denominemos, sino qué queremos decir y qué significado le damos cuando se hace referencia a «lo que no es la empresa».

Como si fuera poco con lo que hasta aquí tenemos, el borrador enseña un organigrama de «*cómo trabajar con las partes interesadas*», un intrincado esquema en donde intentan reflejar la asociación e interacción de los actores sociales, en un amplio espectro.

Allí podemos ver cómo la organización —es decir la empresa— ocupa un eje que interactúa con los actores más diversos. Según puede interpretarse del esquema, la empresa posee relaciones comerciales con otros cuatro actores: con el proveedor y con el clientes (esto es dentro de la cadena de suministro), con los empleados (dentro de la propia empresa y/o mediante una relación de dependencia) y con los consumidores. Diferencia estas relaciones con la «financiera» que la organización posee respecto de aseguradoras, por ejemplo. O mismo con sus empresas asociadas o accionistas (*shareholders*) con quienes posee una relación de «governancia» (*governance*). Por otro lado, la empresa posee una relación regulatoria con el Estado («gobierno»). Dentro del organigrama también la organización puede poseer relación con los medios de comunicación, con las ONGs y con los ciudadanos (nótese las líneas punteadas). Los ciudadanos se vinculan a su vez con el gobierno a raíz de una relación política y con las ONGs mediante una relación de «valores».

Como puede observarse, se trata de un organigrama muy compartimentado que identifica como actores diferenciados a la personificación individual de sectores, pero por otro lado toma a sectores completos en una forma total. ¿Qué queremos decir con esto? Se ve un criterio que diferencia, por ejemplo, de un accionista de la empresa a la que comanda, o de distintas empresas entre sí, pero no se registra tal división respecto de las diversas ONG que pueden interactuar con la empresa. El organigrama no contempla la simple posibilidad que la ETN esté constituida como grupo empresario (algo para nada descabellado, sino muy común) y que por ende albergue varias empresas dentro de la misma cadena de suministro. Mucho menos si ese grupo empresario posee otros medios de producción que no hacen a la cadena de suministro, pero que sí forman parte del proceso productivo global hasta convertirse en un monopolio extra sectorial,

Gráfico 5
Nuevo organigrama propuesto sobre las «partes interesadas»



Fuente: elaboración propia

ejemplo: un medio o una red de medios de comunicación, o una aseguradora propia (casos de Telefónica y BBVA, respectivamente, como ejemplos de empresas españolas en Argentina que han sobrepasado los límites de su sector específico y que también poseen comportamientos bastante dudosos de los que puede ser considerado como «responsabilidad social» para una empresa⁸).

Del modo contrario, el organigrama no contempla la posibilidad real que el empleado de la empresa esté asociado a una ONG, que al mismo tiempo con-

⁸ BBVA ha sido, junto con el HSBC y el Santander, uno de los principales bancos responsables en la fuga de capitales de diciembre de 2001 en Argentina, la cual en su totalidad, causó la crisis económica y social más importante en la historia de este país. Telefónica, entretanto, junto con otras varias empresas que accedieron a los mercados argentinos durante las privatizaciones en los años '90, tras la crisis de 2001-2002 y con la devaluación del peso argentino, demandaron a la Argentina ante el CIADI reclamando reajustes tarifarios a valor dólar y que habían sido afectados por la devaluación (dado que las tarifas de las transnacionales privatizadas estaban ancladas al dólar estadounidense, pero reflejadas en valor peso). Si estas demandas prosperan, las transnacionales no solamente habrán causado la crisis, sino que además habrán sido las grandes beneficiarias del proceso que fue costado por los ingresos de la población argentina.

suma productos del grupo empresario y vote en las elecciones ciudadanas, que de hecho es una práctica muy habitual también: ser ciudadano, empleado, consumidor y —eventualmente— participar socialmente en alguna organización no empresarial.

Es por ello que una relación tan compartimentada no da cuenta de lo global de las interacciones sociales y de las posibles pertenencias humanas. El conjunto de esas interacciones es lo que más puede acercarse a una clasificación social. En esa clasificación podemos encontrar a dos actores esenciales, de acuerdo con la explicación que recién demostramos.

A raíz de dicha clasificación —impuesta socialmente, para nada ideada por nosotros—, nos permitimos diseñar una especie de «nuevo organigrama», partiendo de los insumos establecidos por la ISO 26000. Entendiendo que la clase que agrupa sectores variados como los empleados, las ONGs, los ciudadanos y los consumidores (aunque no necesariamente pueden hallarse todos ellos) veremos que allí se ubica una clase: la *fuerza de trabajo*. Los empleados como trabajadores productores de riqueza socialmente apropiada por otros (aspecto productivo del sujeto), los consumidores en tanto mayorías que utilizan los servicios o consumen los productos originados por la empresa (aspecto comercial del sujeto). Los ciudadanos en tanto partícipes de la vida política y mandantes de las instituciones públicas mediante los mecanismos democráticos (aspecto político del sujeto). Y por último las ONGs como posibles asociaciones de interés no-empresario y no-estatal constituido a partir de necesidades colectivas o sectoriales propias que fundan un interés determinado⁹.

Por el otro lado se halla el otro sujeto, centralmente nucleado en la empresa u organización, pero que incluye todo lo que este capital domina: socios, cadena de suministro, monopolios, grupos empresariales, conglomerados mediáticos, fuentes de financiamiento, etc. Es el *capital*.

Al margen queda el gobierno (o mejor dicho, el Estado). Éste se encuentra constituido como un sector público, diferenciado por ende del privado, pero que no es a su vez el sector identificado con la fuerza de trabajo. Éste es por ende un «tercer sector», un tercer actor dentro de las relaciones sociales constituidas.

En consecuencia, tenemos tres sectores: el capital, la fuerza de trabajo, y el Estado como péndulo oscilante entre ellos y garante de las relaciones instituidas:

⁹ No cualquier ONG remite a un interés de clase que se identifique con la clase trabajadora. El tema de la identificación de clase es algo que no abordaremos aquí, pero vale aclarar que la acepción «ONG» no es identificatoria de un interés clasista propio de la fuerza de trabajo, ya que las empresas transnacionales bien pueden «tercerizar» también su RSE en ONGs formadas por ellas y que en tal caso representarán intereses políticos del capital.

Gráfico 6
Simplificación del «nuevo organigrama»



Fuente: elaboración propia

establece las reglas (leyes), refrenda acuerdos entre partes (homologa convenios), dirime conflictos (judicializa), y detenta el poder de la fuerza (poder de policía), entre otras cosas más.

Estas clases, junto con el sector público (Estado), se hallan relacionadas básicamente por una gran interacción: la *tensión*. Esto se asemeja mucho más a una relación conflictiva que a una relación pacífica, puesto que el conflicto es el medio por donde se desenvuelven las relaciones humanas. Pero que existan tensiones entre los tres polos no significa que se encuentren completamente alejados uno del otro. Por el contrario, ya establecimos anteriormente que es muy difícil —casi imposible— encontrar un «estado puro» de ser social o de clase. Es difícil hallar un ciudadano que no consuma, no trabaje y no esté constituido como clase de ningún tipo. Puede haberlo, pero no es una figura habitual. Del otro lado, un capital que no opere, una empresa que no compre ni venda, que no tenga socios ni se asocie y que tampoco desee expandirse fusionando otras empresas (concentrando capital) y reuniendo mayor riqueza (acumulando capital). A su vez, el Estado no está por completo separado ni de sus representados ni de los capitales que realizan inversiones en su territorio, ejercen presión en el modo de producción, comercian, y que además celebran acuerdos como el presente ISO 26000 que analizamos.

Así es que, al momento de hablar de la relación contradictoria entre capital y trabajo, no estamos hablando después de todo de una relación ocurrida hace más de 150 años, sino algo manifiestamente vigente al momento de analizar documentos de la talla del ISO 26000 en el presente.

Conclusión

Resulta evidente que en los distintos borradores se han incorporado distintas voces y, en consecuencia, han aflorado los disensos. Así es como se rompe el consenso cuando algunas definiciones como las que se transcriben a continuación son presentadas para el borrador de la norma ISO sobre RSE.

«(...) mientras el concepto de responsabilidad social se aplica a la mayoría de las actividades de organizaciones gubernamentales, hay algunas excepciones importantes que involucran el rol del Estado. El Estado tiene roles que no pueden ser asumidos por otras organizaciones, como el hecho de que sólo el Estado puede asumir responsabilidad por el interés de la sociedad en su conjunto a través de la creación de un marco legal (...). El Estado tiene el rol indispensable de asegurar que los derechos humanos sean respetados y, en la mayoría de las situaciones, es sólo el Estado el que tiene la legitimidad para decidir sobre las reclamaciones acerca del ejercicio de los derechos. Sólo decisiones políticas pueden determinar qué actividades deberían ser asumidas por el gobierno, o estar sujetas a regulaciones legales vinculantes. Cómo estas decisiones deberían ser abordadas, involucra a otros conceptos, como el de democracia.»

Estas «opciones por la minoría» dentro de borradores de la ISO 26000 (ISO, 2007) ponen en evidencia por qué aún no hay consenso de una norma. Evidentemente, si se comparan las distintas posiciones se extrae a conclusión de visiones mucho más «asépticas» y tibias sobre lo que puede involucrar el concepto de responsabilidad social, frente a algunas otras opiniones que, tanto dentro de la norma como ocurre también con los análisis críticos por fuera de la negociación de la misma, se acercan más a una aplicación directa y vinculante de otras normas ya existentes como el Pacto Internacional de Derechos Civiles y Políticos, el Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales (ambos de 1966) o documentos de peso político propio como la Declaración Universal de los Derechos Humanos (de 1948), entre otras normas de Derecho Internacional Público.

La ISO 26000 se ubica como un documento redactado por las empresas transnacionales para regular sus comportamientos en frente de acciones que involucran también a terceros. No solamente se obligan entre sí, sino también marcan ciertas definiciones frente al contexto en el que la norma (voluntaria y autorreferencial) se sitúa, los derechos que entienden corresponden a terceros involucrados (empleados), y comportamientos y condiciones que deberían tener otras «organizaciones» (empresas) dentro de la cadena de suministro. También involucra definiciones de lo que entienden que debería ser el «involucramiento de la comunidad» y cómo ella debería ser en la voz de las propias ETN, no de las comunidades que deciden participar.

Queda mucho por decir. Empero, lo más preocupante es que muchas organizaciones de la sociedad civil (de las bien intencionadas), parte del movimiento cooperativo y empresas de la economía social hagan suyo este discurso de las

transnacionales con miras a colocarse mejor en el mercado, de «sumarse a la ola» de la RSE o de incorporarse para eventualmente «darle su perspectiva». No existe tal perspectiva cuando la RSE está creada a los efectos de cumplir con el interés concreto de aumentar la concentración de la riqueza en pocas manos. De eso se trata la globalización, y de eso se trata la dirección del capital en el intento de comandar el sistema de producción capitalista bajo este pretendido «gobierno global».

Bibliografía

- ALIANZA COOPERATIVA INTERNACIONAL (2007): *Los principios y valores cooperativos para la Responsabilidad Social Empresarial* (Declaración del 85.º Día Internacional de la Cooperación, 7 de julio de 2007). Ginebra. <http://www.ica.coop/es> (consultado el 5/12/2009).
- Constitución Nacional de la República Argentina* (1994). Buenos Aires. AZ.
- ECHAIDE, Javier (2009): «Lex mercatoria: ¿corpus iuris de la globalización?» en *Revista El Dial*. Buenos Aires. El Dial. 24/04/2009.
- ECHAIDE, Javier y GHIOTTO, Luciana (2006): «La OMC y la Ronda de Doha: ¿muerte y resurrección?» en revista *Realidad Económica*, Nro. 223. Buenos Aires. IADE.
- ECHAIDE, Javier y GHIOTTO, Luciana (2008): *Qué es el libre comercio. Entre mitos y realidades*. Buenos Aires. Capital Intelectual.
- FOUCAULT, Michel (2007): *Nacimiento de la biopolítica*. Buenos Aires. FCE.
- HERNÁNDEZ ZUBIZARRETA, Juan (2009a): «¿Lex mercatoria o derechos humanos? Los sistemas de control de las empresas transnacionales» en *El Negocio de la Responsabilidad*. Barcelona. Icaria. pp 13-46.
- HERNÁNDEZ ZUBIZARRETA, Juan (2009b): *Las empresas transnacionales frente a los derechos humanos: historia de una asimetría normativa*. Bilbao. Hegoa.
- ISO 26000 (2006): Borrador de acuerdo, versión 2006. <http://www.redceres.org/archivos/Guia%20sobre%20RS%20%202006-10-6.pdf> (consultado el 15/12/2009).
- ISO 26000 (2007): Borrador de acuerdo, versión 2007. <http://www.uladech.edu.pe/webuladech/universidad/NORMA%20ISO%2026000-GUIA%20RESPONSABILIDAD%20SOCIAL.pdf> (consultado el 15/12/2009).
- ISO 26000 (2009): Borrador de acuerdo, versión 2009 (en inglés). http://www.rsc-chile.cl/documentos/doc_details/23-borrador-iso-26000-dis (consultado el 15/12/2009).
- ISO, web oficial de la norma ISO 26000: <http://isotc.iso.org/livelink/livelink/fetch/2000/2122/830949/3934883/3935096/home.html> (consultado el 15/12/2009).
- MORENO, Francisco (s/f): «Lex mercatoria, Derecho a la globalización sin Estado». Disponible en: <http://www.liberalismo.org/articulo/423/lex/mercatoria/derecho/globalizacion/estado/> (consultado el 11/09/2008).
- TWINING, William (2003): *Derecho y globalización*. Bogotá. Siglo del Hombre Editores.