

La responsabilidad social de las empresas transnacionales ¿Existe una contradicción entre rentabilidad y bienestar social?

Beatriz Hernández Narváez*

Resumen

El crecimiento e intensidad de los flujos financieros internacionales ha incrementado el poder e influencia de las empresas transnacionales (ETN) *vis a vis* las capacidades de maniobra y gestión de los países receptores de inversión. De igual forma, las actividades de estas empresas en los países en desarrollo generalmente se llevan a cabo en detrimento de sus estrategias y objetivos de desarrollo sostenible. Por ello, en el presente trabajo la autora plantea la necesidad de implicar a las ETN en conductas de responsabilidad social que vayan más allá de un mero cumplimiento legal y se promueva una genuina "responsabilidad social corporativa". En ese sentido, la influencia de grupos de la sociedad civil tiene un papel clave, no sólo en la incorporación de nuevos temas en la agenda de desarrollo, sino también en hacer cumplir los códigos de conducta de las ETN. La campaña en contra de la empresa Nike describe como ejemplo paradigmático esta tendencia. Sin embargo, dado que dichos códigos de conducta son voluntarios y de alguna manera su aplicación no es de carácter obligatorio ante la ley, la autora señala que existe la necesidad de fortalecer tanto a otros actores a escala nacional e internacional, así como los mecanismos que controlan las prácticas de las ETN y la coordinación de las instituciones supranacionales respecto a estos temas.

Introducción

El crecimiento en intensidad y profundidad del proceso de globalización durante las últimas dos décadas ha beneficiado, hasta cierto punto, al sistema internacional en su conjunto, con la introducción, entre otros, de innovaciones continuas en las tecnologías de información y comunicación. Esas mismas innovaciones han impulsado el crecimiento, la magnitud y la im-

Abstract

The growth and intensity of cross border financial flows, has fostered the influence and power of Transnational Corporations (TNCs) even *vis a vis* the capacities of the governments that host them. TNCs activities are usually detrimental to the achievement of long-term sustainable development outcomes in developing countries as well. Because of that, in this paper the author argues that there is a need to make TNCs to engage in social responsible conducts that could go beyond a mere compliance with law and promote a real "corporate social responsibility". In this respect, the influence of civil society groups has not only a key role in the emergence of new issues in the development agenda, but also the enforcement of TNCs codes of conduct. The case provided in section four about the anti-Nike's campaign, is a case in point. However, because such codes of conduct are voluntarily and somehow they are non-enforceable "soft law", the author argues that there is still the need to strengthen other actors in the national and international level, strengthen the mechanisms that control TNCs practices and reinforce the coordination of supranational institutions regarding this issue.

portancia de los flujos internacionales de comercio, de las Inversiones Extranjeras Directas (IED) y de los flujos financieros. En todos ellos, las Empresas Transnacionales (de ahora en adelante ETN) juegan un papel preponderante. De acuerdo con Grazia Ietto-Gillies, éstas se constituyen en "una de las causas dominantes de la globalización... a través de su participación en todos o la mayoría de los flujos transfronterizos tanto en sus manifestaciones cuantitativas como cualitativas".¹ De

* Licenciada en Relaciones Internacionales por la Universidad Nacional Autónoma de México y maestra en Estudios y Administración del Desarrollo por la London School of Economics.

¹ Ietto-Gillies, Grazia. "Globalization: an analysis of the theoretical perspectives and dominant causes", *Research paper in International Business*, CIBS, South Bank University, London.

hecho, las ETN son consideradas como una de las fuerzas dinámicas del proceso de globalización, no sólo por el impacto que generan en la economía de los países receptores, sino por que en gran medida, de manera directa éstas han sido las beneficiadas por la liberalización de los regímenes de inversión y comercio.

No obstante, el papel que han jugado las ETN en las economías de los países receptores no ha estado exento de críticas, desde muy diversos ángulos. Dada la apremiante necesidad por parte de los países en desarrollo para atraer flujos de IED, éstos se han vuelto dependientes y vulnerables a las ventajosas condiciones impuestas por las ETN. Incluso, estos países se han visto forzados a involucrarse en una feroz competencia entre sí por la atracción de flujos de IED, por lo general a través de las conocidas “guerras fiscales”.

Tal competencia es el resultado de un discurso dominante el cual considera a la IED como la fuerza dinamizadora capaz de fomentar la competitividad de los países receptores, de tal manera que éstos puedan integrarse al proceso de globalización de manera exitosa.² Sin lugar a dudas, la inserción de las ETN ha conllevado por un lado, a la pérdida del control gubernamental respecto de sus actividades, o peor aún, al recrudescimiento de tensiones sociales. Existen incluso ejemplos de gobiernos corruptos o represivos, que coludidos con las ETN, proveen a éstas de “paraísos seguros” en términos de mercado laboral, derechos humanos, producción y condiciones ambientales.

Aun cuando para los proponentes de las ETN, éstas constituyen “una fuente de eficiencia y progreso que fomentan el bienestar y la riqueza a través del mundo”,³ las prácticas dañinas de éstas han obligado tanto a gobiernos nacionales como a grupos de la sociedad civil a que consideren la necesidad de reforzar la regulación, monitoreo y control de sus actividades. Al mismo tiempo, las ETN han sido cuestionadas y presionadas para que adopten consideraciones de tipo moral dentro de sus prácticas, procesos y políticas internas.

² Así por ejemplo, el Banco Mundial en un estudio reciente, estima que la más reciente ola de globalización, cuyo comienzo data de la década de los ochenta, ha incrementado las oportunidades de los países menos desarrollados para mejorar sus climas de inversión y para recibir más y nuevos flujos de inversión, lo que ha generado entre los países más globalizados, según su punto de vista, un aumento considerable en el crecimiento de su PIB per cápita, al pasar de 1 por ciento en 1960, a 3 por ciento en 1970, 4 por ciento en 1980 y 5 por ciento en 1990. World Bank, *Globalization, Growth and Poverty*. A World Bank Policy Research Paper. Washington, D.C., 2001.

³ Kenichi, Omahe (1991, 1995 y 1996) en Letto-Gillies, Grazia, *op cit.*

Entendido más allá de un mero cumplimiento de la ley, éste es en términos generales el sustento bajo el cual se creó el término de “responsabilidad social corporativa” (RSC).

Dentro de esta lógica, en este trabajo se hará mención de algunos de los beneficios aparentes de las ETN, al mismo tiempo que se explicarán las bases teóricas y el contexto en el que surgió el término de responsabilidad social de las empresas o corporaciones. Al hacer esto, podrá observarse que en el surgimiento y evolución del término de RSC, el compromiso y movilización de grupos de la sociedad civil —ya sea bajo la forma de movimientos sociales, redes transnacionales de solidaridad social, organizaciones no-gubernamentales tanto nacionales como internacionales— han tenido un papel clave para presionar y sensibilizar a las ETN respecto a muchas de sus prácticas nocivas. Aunque hasta ahora las ETN han monopolizado los beneficios que ofrece la globalización, existe la posibilidad de que actores de la sociedad civil adopten y adapten esos beneficios, transformándolos en herramientas que les permitan potencializar su participación en la arena internacional.

Aunque el argumento central de este trabajo considera que el *ethos* de las corporaciones transnacionales las obliga a buscar la maximización de sus beneficios, es importante reconocer que las ETN tienen la obligación no sólo de cumplir con legislaciones de alcance nacional e internacional, sino incluso, proporcionar cierto tipo de “bienestar” a las sociedades que las acogen. El papel central que ahora juegan las ETN en el proceso de globalización las obliga a ir más allá de objetivos económicos, y así comprometerse con necesidades sociales más amplias. De otra forma, es muy posible que florezcan y se propaguen acciones violentas alrededor del mundo, cosa que de hecho ya está sucediendo, con algunos de los movimientos anti-globalización.

Existe la posibilidad de que las ETN puedan comprometerse a la puesta en marcha de “buenas prácticas” o en términos de responsabilidad social sin que ello signifique que desistan de sus metas en términos de acumulación de capital. Incluso hoy día algunas empresas han percibido que una actitud pro-activa más que reactiva puede traducirse en beneficios económicos. De hecho, las empresas son ya conscientes de que se ha ido generando un creciente interés por parte de los consumidores en relación con su comportamiento. Incluso, algunas reconocen que el adoptar estas prácticas puede mejorar la imagen de la empresa. Cualquiera que sea la razón por la que se produzca este cambio al interior de

las ETN, éste ha sido en gran medida gracias a las presiones ejercidas sobre éstas en el marco de campañas internacionales de sensibilización y denuncia.

La expansión de las ETN. ¿Agentes catalizadores de desarrollo económico y social?

En poco tiempo, las ETN han sido capaces de cruzar las fronteras internacionales afectando con ello el estilo de vida del mundo en su conjunto, no sólo en el aspecto económico, pero también en el político, social y hasta cultural. Tal y como señala Ietto-Gillies, las ETN son una de las fuerzas impulsoras de la globalización, aquellas que "modelan la forma que la globalización adoptará, más que ningún otro actor internacional".⁴ En efecto, las ETN son responsables del 80 por ciento del comercio mundial, afectan el 86 por ciento de tierra cuyos cultivos son destinados a la exportación y más aún, algunas de ellas son más poderosas que muchas economías nacionales.⁵ En la última década, el crecimiento de las ETN ha sido exponencial; en 1970 el número de éstas era de siete mil y para 1994 alcanzaron la cifra de 37 mil casas matriz y más de 200 mil empresas afiliadas alrededor del mundo. Sus ventas en el periodo 1980-1992 aumentaron en más del 200 por ciento, elevándose de 2.4 a 5.5 billones de dólares.⁶

La posición de los partidarios del crecimiento de las finanzas globales,⁷ hace alusión a que los beneficios obtenidos por las ETN, a través de flujos de IED,⁸ son (de

⁴ *Ibidem*, p. 15.

⁵ Sólo por mencionar algunos ejemplos. De acuerdo con información del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), las ventas anuales de la Royal Dutch/Shell Group oil company (por 96.2 miles de millones de dólares) son el doble del PIB de Nueva Zelanda (48.2 mil millones de dólares). Al mismo tiempo, el PIB de Hungría (29 mil millones) es el equivalente a las ventas anuales de Industrias BAT (48.2 mil millones), la empresa tabacalera británica. Finalmente, el PIB combinado de Chile, Costa Rica y Ecuador (de alrededor de 48.5 mil millones) ni siquiera excede el monto anual de ventas de Siemens AG, la firma alemana de electrónicos (50.4 mil millones). Véase UNDP, *Human Development Report*, New York, United Nations Development Programme, 1994.

⁶ Grazia Ietto Gillies, *op. cit.*, y United Nations Commission on TNCs en Kolodner, *op. cit.*

⁷ Véase Meghnad Desai, y Said Yahid "The New Anti-Capitalist Movement: Money and Global Civil Society" en Mary Kaldor *Global Civil Society 2001*, Oxford, Oxford University Press, 2001.

⁸ La Organización Mundial de Comercio señala que la IED tiene lugar cuando un inversor establecido en un país (país originario) adquiere un activo en otro país (país receptor) con la intención de administrar dicho activo. En la actualidad, las dimensiones administrativas son las que diferencian entre inversión extranjera directa o lo que se conoce como inversiones de portafolio. Este es uno de los rasgos esenciales que hacen de la IED un instrumentos menos volátil y menos perjudicial para los países recep-

tores si éstos adoptan o alcanzan: un régimen abierto al comercio y a la inversión, una política comercial activa, estabilidad macroeconómica, esquemas de privatización y desregulación.⁹ Se argumenta que los flujos de IED son el mejor medio, para los países en desarrollo, a fin de allegarse de recursos y nuevos modelos empresariales que impulsarán el crecimiento de su planta industrial. Además, se espera que las ETN creen empleo, que los impuestos por ellas pagados se destinen a programas sociales, que contribuyan a construir una base industrial nacional, que se conviertan en promotores de esquemas de transferencia de tecnología, y en general, que contribuyan a elevar los niveles de vida de las sociedades de los países que las acogen.

Sin embargo, la experiencia muestra que tales beneficios han sido parcial o ínfimamente alcanzados, dado el alto grado de concentración de los flujos de IED en un pequeño puñado de países. De hecho, durante las dos últimas décadas estos flujos han seguido una marcada tendencia a concentrarse en especial, en los países pertenecientes a la OCDE¹⁰ y en un pequeño grupo de países en desarrollo, llámese aquellos países considerados como de ingreso medio. La exclusión de la gran mayoría de los países en desarrollo significa que éstos tendrán la doble tarea de aprovechar al máximo los beneficios generados, producto del establecimiento de empresas transnacionales y al mismo tiempo superar los frecuentes efectos negativos de éstas.

Si bien se argumenta que las ETN son creadoras o proveedoras de empleo (el cual representa tan sólo del dos al tres por ciento de la fuerza laboral mundial), la calidad de dichos empleos es por lo general muy baja. Las ETN producen importantes bienes de consumo y sin embargo, las tácticas de distribución y mercadeo utili-

tores. Véase South Centre *Foreign Direct Investment, development and the new economic order. A policy brief for the South*. Geneva, South Centre, 1997.

⁹ OECD, *Foreign Direct Investment and Economic Development*, Paris, Organisation for Economic Cooperation and Development, 1998.

¹⁰ En 1990 los flujos de inversión extranjera directa destinados a países desarrollados representaban un 17 por ciento de los flujos globales (34 mil millones de dólares), mientras que en 1997 alcanzaron un nivel del 37 por ciento (149 mil millones de dólares). Sólo un pequeño grupo de países en desarrollo procedentes de Asia y de América Latina (léase China y Brasil fundamentalmente) han sido capaces de atraer importantes flujos de IED recientemente. Chudnovsky, D. y A. López, *Globalization and Developing Countries: Foreign Direct Investment and Growth and Sustainable Human Development*. Documento presentado por la UNCTAD/UNDP Global Programme on "Globalization, Liberalization and Sustainable Development", 1999.

zadas por ellas son cuestionadas desde un punto de vista ético. Por otro lado, a pesar de que las ETN se encuentran a la vanguardia en tecnología ambiental, existen numerosos historiales de prácticas contaminantes. Aun cuando es verdad que las ETN proveen de impuestos que pueden ser utilizados para programas sociales, es cuestionable su permanente esfuerzo por disminuir o evadir las tasas impositivas a ellas aplicadas.¹¹ Si bien, se pretende que las empresas locales y nacionales aprovechen las tecnologías y las prácticas organizacionales de las transnacionales, tomando en cuenta su posición líder en dichos ámbitos, por lo general las tecnologías de punta no son transferidas más allá de las casas matriz de las compañías, y el llamado *know how* rara vez alcanza a la planta industrial local.

De ahí que sea posible cuestionar si las prácticas y estrategias adoptadas por las ETN no hacen sino perpetuar y ampliar la brecha entre los países pobres y ricos. Es entonces objetable si las ETN generan más beneficios que costos a la sociedad en su conjunto y por ende, cuáles serán los mecanismos más apropiados para potenciar dichos beneficios y reducir tales costos.

El surgimiento del término de "responsabilidad social corporativa"

Los rostros cambiantes del proceso de globalización que se caracteriza principalmente, por el rápido desarrollo financiero global gracias al crecimiento en extensión e intensidad de los flujos de IED, ha propiciado al mismo tiempo, la creación y propia evolución de movimientos anti-capitalistas que intentan contrarrestar la hegemonía de las élites globales y el impacto negativo que éstas producen.¹² Mientras que en las décadas de los años cincuenta y sesenta, el Estado era el blanco de estos grupos en tanto éste había sido considerado incapaz de alcanzar un crecimiento sostenido y sustentable, desde principios de los años ochenta hasta el día de hoy, la atención se ha virado a fin de centrarse en la "empresa" como tal. En otras palabras, las ETN se han convertido en el objetivo del movimiento anti-capitalista; un movimiento que puede y ha tomado la forma de movimientos sociales, organizaciones no-gubernamen-

tales tanto nacionales como internacionales, redes transnacionales de solidaridad social, individuos influyentes pero sobre todo comprometidos con causas "justas", o incluso aquellos actores internacionales que son el producto de la combinación de dos o más de los anteriores.

La presión que estos movimientos han ejercido no sólo sobre las ETN sino sobre instituciones intergubernamentales internacionales (tales como el sistema de Naciones Unidas, OMC, Banco Mundial y Fondo Monetario Internacional) es valioso en sí mismo en tanto que se ha convertido en un medio para aumentar e incluir nuevos temas sociales en la agenda internacional. Sin embargo, en un primer intento de análisis, los resultados producidos por dichos movimientos pueden ser evaluados en función de las respuestas de la comunidad de negocios a sus presiones. El surgimiento del término de "responsabilidad social corporativa" y la ejecución de códigos de conducta empresariales han sido posibles gracias a las reacciones que el movimiento anti-capitalista produjo en las ETN.

La responsabilidad social en sí representa un esfuerzo conjunto entre una corporación y la sociedad. Se entiende que este esfuerzo debe ir más allá del interés nacional o de los acuerdos internacionales suscritos tanto en el ámbito bilateral como multilateral. Este concepto hace referencia a la forma en que las corporaciones se relacionan con y tienen un impacto sobre las necesidades y metas de una sociedad. En términos generales, ello implica la noción de un "contrato social" entre una corporación o empresa y la sociedad que la alberga,¹³ aunque los argumentos alrededor de las implicaciones prácticas de tal noción tienden a diferir. Mientras que algunos sostienen la tesis de que "negocios son negocios", otros especialistas sugieren que el término de responsabilidad social hace referencia a un contrato social extra-legal que incluye las expectativas implícitas o explícitas de una sociedad respecto al comportamiento deseado de las empresas transnacionales y cómo éstas deben ser responsables de avanzar hacia metas sociales. Es decir, este último enfoque atribuye un sentido u obligación moral más enérgico, que va más allá de la mera aplicación de la ley.

Este debate suscita la pregunta de ¿a quién deben finalmente rendir cuentas las corporaciones? Y por ende, ¿qué clase de responsabilidades debe atribuirseles?

¹¹ Tal es el caso del mecanismo de transferencia de precios entre filiales, que con frecuencia es utilizado.

¹² Véase Peter Evans, "Fighting Marginalization with Transnational Networks: Counter Hegemonic Globalization", *Contemporary Sociology*, núm. 29, 2000, p. 230-241, y Meghnad Desai y Said Yahid, *op. cit.*

¹³ UNCTAD, *World Investment Report: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development*. Geneva, UNCTAD, 1999, p. 347.

Bajo un enfoque empresarial, se afirma que sólo los intereses del propietario o de los accionistas deben prevalecer, esto es, que el objetivo esencial y único de una corporación debe de ser el alcanzar los más altos beneficios para sus inversionistas.¹⁴ Defensores de este enfoque argumentan que aunque las ETN planean sus actividades y estrategias exclusivamente con el deseo de maximizar sus beneficios, al final de cuentas esto no contradice la "libertad" de los individuos para elegir en un contexto de libre mercado. Todo lo contrario, su actividad fomenta dicha libertad.

Sin embargo, es importante recalcar que la noción de "accionistas" como tales debe incluir a todos aquellos afectados por la acción y práctica de las ETN: trabajadores, administradores, clientes, distribuidores, comunidades locales, gobiernos, futuras generaciones, etc. En este sentido, las ETN tienen un papel preponderante a fin de suministrar bienes sociales, a pesar del hecho de que éstas con frecuencia aseveran que tales actividades por ningún motivo son su responsabilidad, sino la de los gobiernos nacionales.¹⁵ En dicho escenario, ¿existe margen para que se creen incentivos que promuevan "buenas prácticas" empresariales?

La adopción de códigos de conducta por parte de las ETN constituye un tipo de actividad socialmente responsable, e incluso dentro de la visión de algunas ETN, es una excelente herramienta para hacer negocios. Los códigos de conducta son esfuerzos de auto-regulación impuestos por organizaciones o asociaciones sectoriales y de negocios sobre sus miembros. Es también común encontrar códigos de conducta en corporaciones individuales respecto a sus propias operaciones o incluso, códigos de conducta aplicados a socios con los cuales se subcontrata parte de su producción en países en desarrollo. A pesar de ello, la propagación de códigos de conducta entre la comunidad de negocios durante las últimas décadas de alguna manera refleja el fracaso por formular leyes internacionales que controlen las actividades de las ETN y sus efectos sobre las economías y sociedades de los países receptores.¹⁶ En tanto que los códigos son de fácil aplicación (aunque no de hacer cumplir), éstos son considerados por grupos de la sociedad civil como necesarios más no como

satisfactorios. Hoy en día, existe un creciente escepticismo respecto a los intereses reales de las ETN al aplicarlos. Tal y como señala Kolodner, "... los críticos establecen que las corporaciones implantan estos códigos sólo para favorecer su propio interés".¹⁷ Esto es, los códigos son aplicados en tanto son útiles para proteger la imagen de la empresa, distraer la atención del público respecto a prácticas dañinas en países en desarrollo, o simplemente para proteger a una corporación en contra de cualquier proceso de litigio.

Incluso, debe reconocerse que en realidad las compañías no están dispuestas a implantar en su totalidad o a hacer cumplir sus propios códigos de conducta. Es ahí cuando la participación de redes sociales de solidaridad, nacionales e internacionales, en contra de las prácticas de las ETN, tiene prioridad, en particular sobre los compromisos para monitorear y evaluar los resultados deseados.

El papel de los movimientos anti-globalización. La campaña anti-Nike

La globalización no sólo ha beneficiado a las ETN. Las mismas ventajas que éstas disfrutaban como consecuencia de los procesos de globalización, han permitido el surgimiento, desarrollo y creciente importancia de redes cívicas transnacionales. Muchas de éstas operan con el fin de contrarrestar los efectos negativos de las prácticas de las transnacionales y hoy día están más preparadas para lidiar con ellas. Al hacerlo, establecen según las palabras de Peter Evans, una "globalización desde abajo",¹⁸ la cual no sólo ha definido estándares sociales de responsabilidad, sino que ha puesto en el centro del debate nuevos temas de preocupación internacional y con ello, ha hecho que las empresas se conviertan en blancos vulnerables a ser atacados.

Los temas claves, o aquellos que han alcanzado mayores resultados, dentro de los esfuerzos por aplicar una responsabilidad social corporativa incluyen: derechos humanos, medio ambiente y derechos laborales. Esto es en parte por que dichos temas son

ya reconocidos y aceptados como preocupaciones de interés internacional, son aceptados como normas internacionales y por que lo general

¹⁴ *Ibidem*, p. 348.

¹⁵ Kolodner, *op. cit.*

¹⁶ Más aún, existe una creciente preocupación respecto a la extensión tan acelerada de códigos de conducta, a tal grado que se habla de una inminente "fatiga" en la generación e implantación de este tipo de códigos. *Ibidem*, p. 351.

¹⁷ Kolodner, *op. cit.*, p. 23.

¹⁸ Evans, *op. cit.*

están ligados a discusiones actuales respecto a la instrumentación de mecanismos globales.¹⁹

Hasta ahora sin embargo, pareciera que aquellas transnacionales que adoptan compromisos internacionales, se han visto forzadas a ello por diversas razones. Primero, ya sea por que el sector es sumamente riesgoso en términos de estar expuesto a, o involucrado con, temas de responsabilidad reconocida. Segundo, por que la marca o la imagen del producto es susceptible de ser dañado, y tercero, por que las ventas de la firma pueden ser vulnerables a *boicots* por parte de sus consumidores u otro tipo de sanciones comerciales.²⁰

Aunque ahora algunas corporaciones adoptan la postura tendiente a comprometerse en prácticas socialmente responsables pues éstas realzan la imagen de la empresa y en resumidas cuentas la rentabilidad en el largo plazo,²¹ aún es pertinente hacer algunas observaciones a este respecto. Pues ¿cómo puede asegurarse que los objetivos planteados serán efectivamente alcanzados? Y ¿por quién y de qué forma debe ser conducido el proceso de monitoreo?

La experiencia ha demostrado que la efectividad de los esfuerzos "anti-transnacionales" depende de la forma en que las redes transnacionales han sido capaces de influenciar las políticas en la materia y cómo éstas han podido comprometerse con una campaña en el largo plazo. Por que las redes transnacionales carecen de los recursos disponibles por las ETN, requieren de hacer uso del poder de la información, las ideas, la persuasión e incluso de la socialización. En casos extremos, esto último incluye el uso de presiones, tales como los *boicots* por parte de consumidores. El caso de Nike es un ejemplo paradigmático en este sentido.²²

A mediados de 1996, Nike era considerada una de las corporaciones americanas más exitosas. En ese año sus ganancias dieron un salto del 36 por ciento (6.7 miles

de millones de dólares). Más aún, su director Phil Knight predecía un crecimiento mayor para el año fiscal siguiente. Sin embargo, en 1997 y 1998 sus ventas bajaron considerablemente. En 1998 sus ingresos constituyeron la mitad de aquellos alcanzados en el año fiscal anterior y durante 1997 las existencias de la empresa cayeron a casi un 40 por ciento.²³ Aunque fueron diversos los factores que influyeron en el bache por el que estaba atravesando Nike, el daño sufrido en su imagen fue decisivo dentro de la estrategia utilizada por las redes transnacionales de solidaridad social a fin de alterar las preferencias de los consumidores de Nike. Tan pronto como se logró que la atención girara en torno a las prácticas utilizadas por la compañía para emplear sub-contratadores en países asiáticos (tales como Indonesia y Vietnam), donde los sueldos y las condiciones laborales estaban por debajo de los requerimientos mínimos ratificados por las leyes del país receptor, sin mencionar las regulaciones internacionales al respecto, la imagen pública de Nike continuó viéndose empañada y por consiguiente, su tan preciada marca se vio afectada. Lo que Nike hizo, fue establecerse en lugares donde los trabajadores pudieran ser explotados, mal pagados y que carecieran de algún tipo de organización laboral.

Nike era bien conocida entre el medio por cultivar una imagen positiva²⁴ que suponía sería reforzada con la adopción de un código de conducta en 1996, cuyos requisitos en apariencia serían extensivos a los sub-contratadores de Nike en Asia. Sin embargo, los detractores de Nike pronto reconocieron que para tener éxito en sus esfuerzos, necesitaban provocar el fracaso por parte de la empresa para monitorear la conformidad de su propio código de conducta. Al final, los mismos estribillos utilizados por Nike en relación con su propio código de conducta fueron usados en su contra. Nike fue acusada de hipocresía, un hecho que hizo por primera vez vulnerable a la empresa, a través de los medios, de los ataques de sus detractores.

Aunque los resultados de la campaña de Nike dependieron del muy particular contexto en que ésta se generó, se demostró que redes cívicas transnacionales pueden ganar influencia y apoyos mediante la creación de vínculos entre los activistas y las organizaciones a fin de compartir información y coordinar esfuerzos. Con

¹⁹ *Ibidem*, p. 349.

²⁰ Véase por ejemplo las reacciones de las empresas Nike y Reebok en reacción al intenso criticismo público al que se vieron sometidos por las condiciones laborales existentes entre sus sub-contratadores cuyas plantas estaban ubicadas en el extranjero. Reebok y Nike se vieron forzados a pronunciar estándares laborales que incluso tenían que ser aplicados entre sus sub-contratadores si éstos deseaban continuar trabajando para ellas. UNCTAD, *op cit*, pp. 345-370.

²¹ Peter Willets, "Political Globalization and the Impact of NGOs upon transnational companies", en John V. Mitchell, *Companies in a world of conflict: NGOs, Sanctions and Corporate Responsibility*, London, Earthscan Publications Ltd., 1997.

²² Véase Shaw, R., *Reclaiming America. Nike, Clean Air and the New National Activism*. University of California Press, California, 1999.

²³ Shaw, *op. cit.*

²⁴ Tan solo en 1996, Nike había gastado alrededor de mil millones de dólares para ese objetivo. *Ibidem*, p. 37.

la creación del "Grupo de Trabajo sobre Nike", se alcanzaron dos metas fundamentales para el éxito de la campaña. Primero, las organizaciones, los individuos y las redes involucradas en la campaña pudieron mejorar su comunicación y reforzar la confianza entre ellos. Segundo, por el hecho de existir un solo frente en contra de Nike, este último no pudo entablar combate legal con los agentes involucrados en lo particular, o bien, acusarlos de ser anti-capitalistas radicales.

Finalmente, después de cinco años de ardua campaña, Phil Knight anunció una significativa reforma en las prácticas de Nike en sus plantas en el extranjero. Nike prometió elevar la edad mínima a 18 años para ingresar como trabajador en sus fábricas, mejorar las condiciones de salud y seguridad y permitir el monitoreo en sus plantas por terceros, aún por grupos de derechos humanos y derechos laborales. Este cambio significó que la campaña contra Nike había efectivamente logrado un cambio en sus prácticas.

¿La responsabilidad social puede ser compatible con el *ethos* de las ETN? Comentarios finales

Se mencionó con anterioridad que las ETN tienden a perseguir a través de sus acciones sólo objetivos de rentabilidad, aún cuando ciertos esfuerzos, tal cual se expuso con el caso de Nike, han sido llevados a cabo con el fin de comprometer a las empresas con temas de responsabilidad social, sobre todo como respuesta a las presiones de grupos de la sociedad civil.

Independientemente de algunas experiencias exitosas, hasta ahora los movimientos anti-globalización no han tenido una influencia decisiva en cambiar o reformar las políticas de las transnacionales y en regular "buenas prácticas empresariales" en el ámbito internacional. Por un lado, la implantación de códigos de conducta ha sido considerada como un tipo de "legislación débil", resultado del fracaso de formular leyes internacionales que controlen las actividades de las ETN y sus efectos. Uno de los riesgos asociados con la adopción de códigos de conducta es que éstos tienden a tener resultados ambivalentes al tiempo que son menos satisfactorios que alternativas de carácter obligatorio, aun cuando su implantación es mucho más sencilla si se toma en cuenta que no se requiere de un consenso intergubernamental. Por otro lado, no se puede negar el hecho de que las organizaciones de negocios y los llamados *think tanks* han disfrutado de mayor acceso e

influencia en la arena internacional que por ejemplo, algunos movimientos sociales.

Se presenta por lo tanto una paradoja pues aun cuando persisten los esfuerzos en el ámbito internacional para abordar temas de responsabilidad social, más tiempo y esfuerzo al interior de los gobiernos han sido consumidos para formular instrumentos legales dirigidos a mejorar la situación y el clima en el que se desarrolla la inversión extranjera. Un ejemplo de tal esfuerzo se refleja en las intenciones de la comunidad de negocios por manipular las negociaciones del Acuerdo Multilateral sobre Inversiones (AMI). Las transnacionales, entre otras cosas, buscaban recibir trato nacional en el total de sus inversiones dentro de los países receptores. Además se pretendía remover todo derecho de éstos para determinar la composición de la afluencia total de capitales. En otras palabras, se pretendía que los países receptores quedaran incapacitados para establecer estrategias específicas concernientes a su propia política industrial. Esto es, se pretendía abrogar cualquier derecho o posibilidad de elegir entre distintos proyectos de inversión extranjera directa o incluso el derecho de decidir respecto de las etapas y la distribución de la IED.

Como menciona Ietto-Gillies, es crucial tener en consideración, que dado que las ETN son el único actor que pueden enteramente planear, organizar y controlar las actividades a través de las fronteras, éstas tienen una posición ventajosa *vis a vis* otros actores tales como consumidores nacionales, gobiernos, sindicatos, etc. Así, el reto para hacer a las ETN responsables por sus acciones debe basarse en cuatro estrategias centrales: *i*) fortalecer otros actores a nivel nacional e internacional para monitorear y evaluar las actividades de las ETN; *ii*) fortalecer las relaciones con otros actores en la sociedad; *iii*) fortalecer los mecanismos de control de los gobiernos nacionales respecto a las ETN; y *iv*) reforzar la coordinación de instituciones supranacionales tocante a estos temas.

En relación con las primeras tres estrategias, Kolodner afirma que dado el actual ambiente en el cual actúan las empresas transnacionales, así como por su naturaleza dada a maximizar sus beneficios, es importante que tanto los gobiernos como las organizaciones ciudadanas continúen presionándolas para que éstas avancen hacia metas de responsabilidad social. Los gobiernos nacionales y sub-nacionales pueden alcanzar dichos objetivos a través de sus esfuerzos tradicionales de regulación y con la implantación de medidas creativas

respecto a la inversión. Estas medidas pueden adoptar diversas formas, incluyendo desde el derecho positivo, esquemas informales de incentivos (reducciones impositivas para la inversión, zonas económicas especiales para manufactureros y subsidios a compañías comprometidas con un tipo de producción con valor agregado) y el establecimiento de criterios específicos para la entrada de inversión extranjera directa.²⁵

A fin de estar en posibilidades de vencer esta paradoja, y dado el "ethos maximizador" de las ETN, es necesario reforzar el papel de las organizaciones civiles. Éstas deben continuar ejerciendo una presión sobre las ETN para que instituyan mayores políticas de responsabilidad social. Sin embargo, para que sea efectiva esta estrategia, estas organizaciones deben comprometerse a realizar mejoras en sus actividades a largo plazo tales como la creación de lazos con la comunidad de nego-

cios o con otros actores civiles. En este sentido, por ejemplo, la imposición de códigos de conducta sería más difícil de llevarse a cabo sin el apoyo de las presiones ejercidas por los consumidores.

En relación con el fortalecimiento de la coordinación de instituciones supranacionales, es necesario establecer un diálogo mutuo para la negociación de problemas y sus posibles soluciones. Hasta ahora sólo dentro de las instituciones supranacionales existe el marco para fomentar dicho diálogo, pero aún a riesgo de repetición, es importante que se creen fuertes lazos entre las distintas redes transnacionales, incluyendo la participación de los gobiernos, a fin de que se alcance una efectiva coordinación de esfuerzos y necesidades comunes. De otra forma, existe el riesgo de que las transnacionales se apropien de la agenda internacional para su propio beneficio.

²⁵ Kolodner, *op. cit.*