



FACULTAD DE CIENCIAS
ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

DEPARTAMENTO DE TEORÍA
ECONÓMICA Y ECONOMÍA POLÍTICA

Desarrollo Incluyente: Empresarialidad Responsable y Reflexividad Social

**Una aproximación, desde la Teoría Económica,
a modelizaciones alternativas para el espacio iberoamericano.**

Doctorado en Teoría Económica y Economía Política

TESIS DOCTORAL

Tomo I – Apartados 1. a 4.

Doctorando: D. Enrique S. Pés Boz.

Director: Dr. D. Camilo Lebón Fernández

Sevilla, España, Febrero de 2007.

Desarrollo Incluyente: Empresarialidad Responsable y Reflexividad Social

Una aproximación, desde la Teoría Económica,
a modelizaciones alternativas para el espacio iberoamericano.

Contenido

Tomo I

1.	Introducción.....	3
2.	Marco Teórico	13
2.1	Modelos de Referencia y Microfundamentos Teóricos.....	13
2.2	Los modelos de crecimiento neoclásicos y sus límites.....	49
2.3	Planteo de la investigación	53
3.	RSE: Relevancia socio-económica y estado de la cuestión	87
3.1	RSE: Un fenómeno en evolución	87
3.2	La RSE en España y Uruguay: situación y perspectivas	126
4.	Aspectos metodológicos e instrumentales Un esquema analítico-sistémico innovador.....	151
4.1	Descripción general	151
4.2	Primera Fase de Diseño: Los aportes de la Teoría Económica	159
4.3	Los Agentes y sus Perfiles.....	168
4.4	Dinámica Social: Construcción y Re-construcción de Ensamblajes Personales.....	179
4.5	La RSE: Un activo intangible estratégico	192
4.6	Desarrollo Incluyente: Análisis sistémico del Proceso Social.....	199
4.7	El Puente: De la Teoría Económica al Álgebra Matricial	208
4.8	Potencial analítico-sistémico del Modelo Teórico	223

Tomo II

5.	El Modelo, su construcción y sus dinámicas.....	235
5.1	La aplicación del esquema analítico-sistémico Componentes y consideraciones generales.....	235
5.2	La dinámica de formación de ensamblajes previos.....	252
5.3	Análisis del Proceso Socio-económico: Las iniciativas de RSE y las dinámicas derivadas.....	286
5.3.1	RSE: Iniciativa de Valores y Principios Éticos « $RSE_{VPE} (I)$ »	287
5.3.1.1	Desarrollo e interpretación	287
5.3.1.2	Síntesis y conclusiones parciales.....	329
5.3.2	RSE: Iniciativa de Condiciones de Ambiente de Trabajo y Empleo « $RSE_{ATE} (II)$ ».....	341
5.3.2.1	Desarrollo e interpretación	341
5.3.2.2	Síntesis y Conclusiones parciales.....	384
5.3.3	RSE: Iniciativa de Apoyo a la Comunidad « $RSE_{AC} (III)$ ».....	397
5.3.3.1	Desarrollo e interpretación	398
5.3.3.2	Síntesis y Conclusiones parciales.....	431
5.3.4	RSE: Iniciativa de Protección del Medio Ambiente « $RSE_{PMA} (IV)$ »....	441
5.3.4.1	Desarrollo e interpretación	442
5.3.4.2	Síntesis y Conclusiones parciales.....	468
5.3.5	RSE: Iniciativa de Marketing Responsable « $RSE_{MR} (V)$ »	479
5.3.5.1	Desarrollo e interpretación	479
5.3.5.2	Síntesis y Conclusiones parciales.....	505
5.4	Análisis de Redes y Álgebra Matricial.....	514
5.4.1	RSE: Iniciativa de Valores y Principios Éticos « RSE_{VPE} »	518
5.4.1.1	Impulsos y reflexividades intra e intermodales.....	518
5.4.1.2	Matrices sociométricas y estimación de Potencia	525

5.4.2	RSE: Iniciativa de Condiciones de Ambiente de Trabajo y Empleo « RSE_{ATE} »	535
5.4.2.1	Impulsos y reflexividades intra e intermodales	536
5.4.2.2	Matrices sociométricas y estimación de Potencia	541
5.4.3	RSE: Iniciativa de Apoyo a la Comunidad « RSE_{AC} »	549
5.4.3.1	Impulsos y reflexividades intra e intermodales	550
5.4.3.2	Matrices sociométricas y estimación de Potencia	556
5.4.4	RSE: Iniciativa de Protección del Medio Ambiente « RSE_{PMA} »	564
5.4.4.1	Impulsos y reflexividades intra e intermodales	565
5.4.4.2	Matrices sociométricas y estimación de Potencia	570
5.4.5	RSE: Iniciativa de Marketing Responsable « RSE_{MR} »	577
5.4.5.1	Impulsos y reflexividades intra e intermodales	580
5.4.5.2	Matrices sociométricas y estimación de Potencia	585
5.5	El Modelo y sus estadísticos - Los Coeficientes de Participación Potencial.	592
6.	Nuestra Propuesta: Caracterización y Leyes del Modelo	605
6.1	Caracterización del Modelo Teórico de Desarrollo Incluyente.....	612
6.2	Leyes Instrumentales	632
6.3	Leyes Generales.....	648
6.4	Leyes Particulares.....	658
7.	Capacidad explicativa del Modelo	
	Estudio de Casos: El Libro Blanco de la RSE en España	671
7.1	Presentación del Caso	671
7.2	Desarrollo Analítico	687
7.2.1	RSE: Iniciativa de Valores y Principios Éticos « $RSE_{E.VPE}$ »	687
7.2.2	RSE: Iniciativa de Condiciones de Ambiente de Trabajo y Empleo « $RSE_{E.ATE}$ ».....	703

7.2.3	RSE: Iniciativa de Apoyo a la Comunidad « <i>RSE_{AC}</i> »	717
7.2.4	RSE: Iniciativa de Protección del Medio Ambiente « <i>RSE_{PMA}</i> »	730
7.2.5	RSE: Iniciativa de Marketing Responsable « <i>RSE_{MR}</i> »	745
7.3	Evaluación Sistémica.....	759
8.	Conclusiones y recomendaciones: Políticas y Estrategias sobre RSE para el espacio iberoamericano	767
8.1	Compendio Ejecutivo	767
8.2	Conclusiones generales	797
8.3	Recomendaciones y Reflexiones finales	806
9.	Bibliografía.....	813

Tomo III - Anexos

- Anexo I - Antropologías Comparadas y Síntesis Gráfica.
- Anexo II - Agentes y Ensamblajes Personales.
- Anexo III - Dinámica Social Global.
- Anexo IV - Teoría Económica: Simbología y Referencias.
- Anexo V - Análisis de Procesos: Fluxogramas de Dinámicas Sociales.
- Anexo VI - Análisis de Redes y Matrices Sociométricas.
- Anexo VII - Estudio de Casos: España - Libro Blanco de RSE.
- Anexo VIII - Funciones Frontera: Marco Conceptual.
- Anexo IX - La RSE en el espacio iberoamericano:
Material seleccionado de trabajos previos.
- Anexo X - República Oriental del Uruguay: Perfil, Evolución y Coyuntura.
- Anexo XI - Adam Smith: Mercado y Envoltente Ética.
- Anexo XII - RSE: Propuesta de Cursos y Seminarios de Sensibilización.

Introducción

1. Introducción

Los resultados de nuestra investigación, la que en este acto depositamos, intentan plantear diversos aportes a la evolución académico-práctica del *Análisis Económico*. En primer lugar, proponemos un esquema analítico-sistémico innovador, estructurado de acuerdo con técnicas adaptadas desde otras ciencias sociales y orientado, a partir de la Teoría Económica, hacia el álgebra y el contraste empírico. Un *Modelo Teórico de desarrollo incluyente*,¹ fundado en una *empresarialidad*² *responsable* y en la consecuente *reflexividad social*,³ su caracterización y sus *leyes*,⁴ se constituye en la segunda y principal contribución, en el marco del espacio iberoamericano. Finalmente, contrastamos la capacidad explicativa del *Modelo*, mediante el correspondiente Estudio de Casos: la política del Reino de España sobre

¹ Desarrollo económico cuya principal característica no es otra que la *participación* de los diversos agentes, involucrándose con sus respectivos “planes de acción proyectivos” en la dinámica social que emana del entramado de una Sociedad caracterizada por la presencia de una *envolvente ética*, de una *empresarialidad responsable (RSE)* y de una *reflexividad* sistémicamente ejercida por sus componentes, intrínsecamente generadora de la emergencia de un número suficientemente elevado de “novedades” que, gradualmente, fundamentan la concreción de una *autoorganización estructural endógena* de amplia dispersión. (Pérez Boz, E.S., 2006, p. 1).

² “La capacidad típicamente humana para crear y descubrir continuamente nuevos fines y medios”. (Mises, L., 1949; Huerta de Soto, J., 2004).

³ “Consiste en el reconocimiento de una conexión bidireccional entre la *constitución* de los planes y la *evaluación* en términos de logros de su despliegue en la realidad. En cada momento del tiempo el agente va ejecutando acciones (...) y obteniendo un «saldo» en términos de logros de su acción”. (Encinar, M.I. y Muñoz, F.F., 2005, p. 591).

⁴ “Las «leyes (teórico-) económicas» *no son* ni «regularidades empíricas», ni «tendencias (más o menos) estables», etc. *Son* sistemas de enunciados: a) *lógicamente implicados* por sistemas de enunciados definitorios de una antropología (parte de una antropología, sistema de partes de una antropología, etc.) y b) que *muestran ciertas propiedades* de la racionalidad interna del «mundo ideal» definido por esa antropología (o parte de antropología, etc.) en relación con preguntas relativas a objetos teóricos idénticos a elementos de los conjuntos “ $\Phi(A^k_\alpha)$ ”, “ $\Phi(\neg^1 A^k_\alpha)$ ”, “ $\Phi(\neg^M_{\alpha_s})$ ”, etc. *Las «leyes (teórico-) económicas» son, en última instancia, implicaciones lógicas de antropologías puestas por el teórico*” (Rubio de Urquía, R., 2005, p. 153).

Responsabilidad Social Empresarial (RSE),⁵ recientemente establecida en el *Libro Blanco de la RSE*.

¿Por qué América Latina no ha logrado resolver el problema de la extrema pobreza, y ofrecer condiciones para el mejoramiento del bienestar social, en forma equitativa, entre todos los sectores de la población? Esta interrogante del entonces Presidente del Banco Interamericano de Desarrollo,⁶ podríamos replicarla a otras múltiples zonas alcanzadas por el proceso de globalización en curso, sin solución para su *trampa de pobreza*.⁷ Por otra parte, mega-bloques como la Unión Europea, al tiempo que presentan pruebas empíricas de lo que la teoría indica sobre la *convergencia relativa*,⁸ claman por recomendaciones de política que permitan evitar *estados*

⁵ “La RSE es un fenómeno voluntario por el que se busca conciliar el crecimiento y la competitividad, integrando al mismo tiempo el compromiso con el desarrollo social y la mejora del medioambiente”. (Forética, [www.foretica.es]).

⁶ Iglesias, Enrique (2000): *Foreign Direct Investment Versus Other Flows to Latin America – Preliminary Remarks*, OCDE – BID, Noviembre de 2000.

⁷ En una muy sintética explicación, cabe establecer que –de acuerdo con una función de producción en forma de “S”–, existirían dos estados estacionarios. El más cercano al origen y, consecuentemente, relacionado con “un stock de capital inferior, constituye una trampa de pobreza, ya que se trata de un estado estacionario estable”. Aquellos países cuyo volumen de capital inicial sea muy reducido, quedarán confinados en este estado estacionario, en el que el crecimiento es nulo y la renta baja. Asociadas a esta interpretación, encontramos las teorías conocidas como de *big push*, las que establecen que, para superar esta trampa, sólo importan los grandes cambios, aunque sean temporales. (Adaptado de Sala-i-Martin, X., 2000, p. 78).

⁸ Cuando se observa la historia económica se cae en cuenta de que los diversos países poseen, y han poseído siempre, grandes disparidades en cuanto al nivel de vida. Intentando brindar una explicación a este hecho, y sobre la base del modelo de *Solow-Swan* que predice una relación negativa entre el ingreso inicial por habitante y su tasa de crecimiento, dando lugar a la existencia de convergencia, economistas de la talla de Barro y Sala-i-Martin (1991, 1992 y 1995) iniciaron una corriente de investigación empírica para determinar la existencia de convergencia entre las economías del mundo.

En un primer momento se alegaba que, producto de la existencia de esta convergencia, las economías más pobres contaban con la posibilidad de alcanzar a las más ricas, ya que existía un único nivel de equilibrio de largo plazo para las diferentes economías (*convergencia absoluta*). En este sentido, aquellas economías que se encontraban en una situación menos favorable (nivel de ingreso por individuo inferior), tenderían a mostrar tasas de crecimiento superiores a las economías más desarrolladas, con niveles de vida más elevados, y eventualmente los mismos se equipararían. Esta argumentación fue rechazada por la evidencia empírica ya que, si bien algunos países han logrado un alto nivel de crecimiento sostenido, alcanzando los niveles de ingreso per cápita de las economías desarrolladas, las diferencias presentes entre los países más pobres del planeta y los más ricos muestran un alto grado de persistencia. Es así como el fenómeno de la *convergencia absoluta* fue parcialmente reemplazado por el de *convergencia relativa* , donde cada economía presenta un nivel de equilibrio particular, el cual

*estacionarios (steady states)*⁹ cercanos. Mientras tanto, desde los ámbitos académicos se multiplican los esfuerzos por superar las restricciones de los modelos neoclásicos, tentado avanzar de acuerdo con antropologías que integren dinámicas personales y sociales que no tendrían cabida en modelos walrasianos.

En el nuevo marco, más direccionado hacia el impulso de una *eficiencia dinámica* o *empresarialidad* que al logro de un equilibrio general o parcial, la *Responsabilidad Social Empresarial* (en adelante “RSE”) asumirá un rol preponderante, en tanto se constituya en propulsora de la emergencia de *novedades éticas*,¹⁰ capaces éstas de provocar cambios estructurales endógenamente generados.

La literatura predominante sobre crecimiento económico se ha basado en el modelo de Solow-Swan (1956). No obstante, alternativos puntos de vista han surgido en las últimas décadas, tentado una mejor explicación de la progresiva evolución de la Producción o del PIB per cápita. Sin embargo, a pesar de estos esfuerzos académicos, mayoritariamente se acepta que la investigación económica todavía hace muy poca referencia a la *eficiencia dinámica* o *empresarialidad*, una de las más relevantes variables para integrantes del pensamiento neoclásico tales como Schumpeter, Gilder y, fundamentalmente, de la Escuela Austríaca.

Consecuentemente, nuestra investigación intenta analizar la verdadera influencia de las actividades empresariales, avanzando más allá de la antropología neoclásica (Ver

depende de factores de carácter institucional y social, hacia el cual se tiende a lo largo del tiempo. (www.zonaamerica.com).

⁹ En modelos neoclásicos de crecimiento de tipo Solow-Swan, el *estado estacionario* es el nivel estable del stock de capital per cápita, hacia el cual la dinámica nos hace gravitar. En dicho punto, la economía deja de crecer -el producto per cápita permanece constante-, y el PIB, el capital y el consumo crecen, estrictamente, a la tasa de incremento de la población.

¹⁰ La generación de nuevos objetivos o el reordenamiento jerárquico de los mismos en el espacio de acción –espacio de lo posible para sí-, resultantes de *dinámicas éticas*. (Cañibano et al., 2005, p. 25).

Anexo I, Cuadro N° 1), focalizándonos en la “forma” en que aquellas se aplican en diferentes sociedades y, en particular, explorando los “impactos” de las iniciativas de RSE, las que se constituirán en “estabilizadores automáticos” de la reputación de la empresa privada o, alternativamente, en factores contribuyentes al logro de un *desarrollo económico incluyente*.

Para ello, a partir de la aplicación de los instrumentos de la Teoría Económica Moderna¹¹ más idóneos para la descripción y análisis de la *dinámica social*,¹² y en el marco de una visión antropológica *meta-austríaca*¹³ (Ver *Anexo I, Cuadro N° 1*) de un mercado libre caracterizado por la presencia de una *envolvente ética*,¹⁴ procuramos desarrollar un Modelo que permita -científica y fundamentadamente-, identificar, evaluar y recomendar políticas y estrategias de RSE que orienten la *empresarialidad* o

¹¹ Disciplina orientada a “investigar cómo los individuos en sociedad adecuan medios a fines, a partir de caracterizaciones analíticas de persona, sociedad, conjuntos de medios, conjuntos de fines y otros elementos relativos a su ámbito de operación, reconociendo en cada caso la propensión a una adecuación proyectiva”. (Rubio de Urquía, R., 2004, p. 21).

¹² “Denominaremos *dinámica de generación de estados personales y del medio no humano (dinámica social)* al sistema de enunciados abierto predicando relaciones entre las acciones totales “ a_{it} ” ejercidas por todas y cada una de las “ n_t ” personas de la sociedad “ G ” en el instante “ t ”, los estados personales “ e_{it} ” de todas y cada una de las “ n_t ” personas de la sociedad “ G ” en el instante “ t ” y el estado del medio no humano en el instante “ t ”, “ U_t ”, por una parte, y los estados “ $e_{i(t+1)}$ ” de todas y cada una de las $n(t+1)$ personas de la sociedad “ G ” en el instante $(t+1)$ y el estado del medio no humano en el instante $(t+1)$, “ U_{t+1} ” (Rubio de Urquía, R., 2005, p. 119).

¹³ Los aspectos a reconocer en la antropología meta-austríaca, a partir del “leap with continuity” Rodríguez García-Brazales los resume de la siguiente forma: (a) La presencia de ensamblajes de creencias, actitudes, valores y diversas representaciones de la realidad –tanto teórica como técnicamente-, durante la construcción –por parte del agente económico-, de su conjunto de medios y fines, con una potencial ocurrencia de conflictos entre ellos; (b) El concepto de la *trayectoria de vida*, según el cual la persona “construye” su hipotético futuro de acuerdo a la dimensión histórica personal, que sirve a modo de “instalación en la realidad”; (c) El reconocimiento, en el proceso secuencial de construcción de los haces de fines y medios de cada agente, de la *dinámica cognitiva* –por la cual se aprende y obtiene el conocimiento que permite la concreción de procesos como la propia *empresarialidad*-, y de la *dinámica ética*, principal guía para la organización de la *trayectoria de vida*; (d) El concepto de *proyecto*, como representación secuencial de los objetivos que los agentes deberán tentar alcanzar, de acuerdo con sus propios ensamblajes de creencias y actitudes, así como de su desarrollo vivencial y las correspondientes dinámicas cognitiva, ética y cultural; y (e) La capacidad, por parte de los “planes de acción”, de incorporar fines y medios cuyo valor no se pueda expresar monetariamente y cuya adquisición en los mercados no sea posible. (Rodríguez García-Brazales, A., 2002, p. 352). Ver *Cuadro 1* en *Anexo I*.

¹⁴ Concepto que proponemos para referenciar a una *dinámica ética* de alcance universal, superando las fronteras de la economía y, consecuentemente, abarcando la *praxeología* en su sentido amplio de acción humana. (Pérez Boz, E.S., 2005, p. 1).

eficiencia dinámica, enriquecida por una imprescindible *reflexividad* de parte de la Sociedad, hacia la promoción del antes mencionado *desarrollo económico incluyente*.

En tal sentido, nuestra Tesis Doctoral propende al logro de los siguientes aportes académico-prácticos:

- Un *Modelo Teórico* (Ver *Anexo I, Cuadro N° 2*), con su caracterización y las correspondientes *leyes* que, al tiempo que se constituye en una alternativa científico-práctica para la explicación del presente desarrollo de la *RSE* en el espacio iberoamericano, posibilita el contraste econométrico, así como su utilización para la simulación y evaluación de fenómenos de economía aplicada cuyos microfundamentos son escasamente estudiados, por ser caracterizados como de cuasi-exclusivo carácter teórico-conceptual.
- Una primera aplicación del *Modelo* o Estudio de Casos, evaluando la política oficial del Reino de España, mediante la simulación y medición de impactos potenciales de las recomendaciones emanadas del recientemente emitido “*Libro Blanco de la RSE*” (Diciembre de 2006).
- Una metodología innovadora en materia de análisis y evaluación de temas socio-económicos que, a partir de la interpretación de los mismos por medio de instrumentos de Teoría Económica, conduce luego, a través de técnicas adaptadas del Análisis de Redes y del Álgebra Matricial, hacia ámbitos matematizados y, consecuentemente, apropiados para la contrastación empírica; y, finalmente,
- Un conjunto de reflexiones derivadas del trabajo realizado e incorporadas en el diseño del *Modelo*, concurrentes a su matematización e

informatización, lo que permitirá el contraste de las estructuras teóricas primariamente recomendadas a nivel micro y macroeconómico, así como la comparación y evaluación de distancias entre agentes de similares características y dispar evolución en materia de *RSE*, de acuerdo con la aplicación de técnicas de *funciones frontera*.¹⁵

En suma, nos hemos empeñado en el diseño de un instrumental encaminado a impulsar la expansiva aplicación de iniciativas de *RSE*, en tanto conceptualizada no como un coste o una restricción, sino como una fortaleza, alineándola y valorizándola económicamente entre los temas estratégicos de las empresas y los países, a modo de uno de sus activos intangibles más relevantes. Entendemos que concretar definitivamente lo que nos hemos propuesto, dependerá, en buena medida, del oportuno trabajo con microfundamentos y modelizaciones alternativas como las diseñadas, que introduzcan, sistémicamente, criterios de *dinámica ética* en los “planes de acción proyectivos” de los agentes, de acuerdo con el ejercicio de una *eficiencia dinámica responsable*.

Al respecto, el siguiente aserto del Prof. Rubio de Urquía se constituye en valioso referente para la evaluación de lo ya concretado, así como de alumbramiento a los desafíos que aguardan por nuestra futura labor: *sólo las antropologías fundamentales capaces de caracterizar la formación y despliegue de la operación de atributos esenciales y centralmente humanos, como lo son la proyectividad de la acción humana, la libertad, la voluntad y la inteligencia, discerniente y creadora, podrán realmente sustentar modelos susceptibles de proveer explicaciones racionales de «procesos económicos», en general, y de «procesos de autoorganización» en la acción humana, en particular.*

¹⁵ Ver Anexo VIII.

La estructura del informe responde a la siguiente distribución de su contenido. En un primer sector de este Tomo I, abarcando los Apartados (2.) y (3.), desarrollamos el *Marco Teórico*, así como la *Relevancia socio-económica* y el *estado de la cuestión*. Los *microfundamentos teóricos* y los *modelos de referencia*, son oportunamente complementados con la enunciación de la *síntesis programática de la investigación*, los principales *agentes socio-económicos* considerados, así como con la exposición de la prevalencia de *órdenes* en nuestro “mundo ideal”. Un análisis de los impactos del tema en el *crecimiento* y la *empresarialidad*, sirven luego de preámbulo a nuestro objetivo prioritario: el *desarrollo incluyente*. La evaluación de la *coyuntura y perspectivas* de la *RSE* en España y Uruguay, cierran esta primera parte.

En un segundo sector, distribuido entre los Tomos I y II, en los Apartados (4.), (5.) y (6.) exponemos, a partir de la identificación de los *Aspectos metodológicos e instrumentales* –donde describimos nuestro esquema analítico-sistémico–, el *Modelo Teórico* diseñado, sus *características* y sus *leyes*. La descripción de los procesos o *dinámicas sociales* generados por las distintas iniciativas de *RSE* son primariamente evaluadas, para luego estimar –intuitivamente en esta primera versión–, los *Coefficientes Estocásticos*, los cuales se combinan con los *Coefficientes Teórico-Técnicos* y los *Coefficientes Real-Empíricos*, dando lugar a los elementos de las respectivas matrices sociométricas, instrumento “puente” que nos permite avanzar de lo estrictamente conceptual a lo matematizable y, consecuentemente, contrastable en el ámbito de la economía aplicada.

La *capacidad explicativa* del *Modelo Teórico* se prueba en el Apartado 7. del Tomo II, donde damos cuenta de la ejecución del primer “Estudio de Casos” logrado mediante su aplicación: la evaluación científica del actual posicionamiento del Reino de

España en materia de *RSE*: el “*Libro Blanco de la RSE*”. Nuestras conclusiones y recomendaciones sobre *políticas y estrategias de RSE* –a nivel micro, meso y macroeconómico- se incluyen en el Apartado 8. Por último, cabe mencionar que todo ello se complementa con un Tomo III, donde incluimos diversos anexos que amplían información sobre temáticas previamente tratadas.

Finalmente, queremos hacer constar, en la persona del Director de Tesis y Director del Departamento de Teoría Económica y Economía Política de la Universidad de Sevilla, el Dr. D. Camilo Lebón Fernández, nuestro agradecimiento a tantos profesores que, con su generoso apoyo intelectual y humano, enriquecieron nuestro esfuerzo y consolidaron los resultados que ofrecemos a vuestra consideración.

Marco Teórico

2. Marco Teórico

2.1 Modelos de Referencia y Microfundamentos Teóricos

La investigación, de acuerdo a lo oportunamente definido en su planteo inicial, ha asumido como régimen de referencia a la metodología propuesta por el Prof. Rubio de Urquía para la producción o construcción de ámbitos de *praxis* teórico-económica moderna, orientados a la práctica científico-económica. Por tanto, se trata de un desarrollo inicialmente teórico¹⁶ y finalmente empírico, relativo a hechos, entre los cuales se cuenta la reciente emisión del *Libro Blanco de la RSE* por parte del Reino de España: se trata de saber si los ámbitos de *praxis* de la teoría económica moderna que particularmente nos interesa –la *empresarialidad*, la *RSE* y el *desarrollo incluyente*-, pueden ser caracterizados en términos de nuestro modelo o construcción teórico-económica. Este último, constituido en modalidad especial del objeto teórico general, intenta:¹⁷ (1º) explicar cómo y por qué nuestros agentes –ocho tipos de empresarios, seis perfiles de consumidores y cuatro de trabajadores- en particular, y las personas en general, en interacción con el medio –las dieciocho categorías personales y cinco adicionales de carácter múltiple, incluyendo el “mundo no humano-, “adoptan unos *planes de acción* –acomodaciones proyectivas de medios (acciones) a fines (objetivos)-, incluyendo iniciativas de *RSE*, y no otros”; y 2) “qué resultados produce, y por qué, en

¹⁶ “El sistema de investigación típico de la economía es aquel que se basa en construcciones imaginarias. Tal procedimiento constituye el genuino método praxeológico... Una construcción imaginaria es una imagen conceptual de una secuencia de hechos que se desarrollan lógicamente a partir de los elementos de la acción empleada en su realización... El método de las construcciones imaginarias es imprescindible en praxeología; es el único método de la investigación praxeológica y económica. Es, ciertamente, un método difícil de manejar, ya que lleva fácilmente a silogismos falaces. Conduce a lo largo de una afilada arista a cuyos lados se abren los abismos de lo absurdo y lo disparatado, y sólo una rigurosa autocrítica puede evitar caer en tales abismos”. (L. von Mises, *La Acción Humana, Tratado de Economía*, 5ª edición esp., Unión Editorial, Madrid, 1995, Cap. XIV, nº 2, pp. 288-289, mencionado por Rubio de Urquía, R., 2005).

¹⁷ Rubio de Urquía, R., 2005, pp. 61-62.

las personas y en el medio (“mundo no humano”), el intento de ejecución, por parte de las personas- especialmente los empresarios-, de los planes de acción adoptados”, de acuerdo, fundamentalmente, con el grado de “reflexividad” de los consumidores y la “re-construcción” de los planes empresariales.

El desarrollo del objeto teórico-económico construido –el *Modelo Teórico* que proponemos-, si bien no renuncia a ser un “mundo ideal”, sus enunciados caracterizantes y legales, tanto sobre “lo que es posible” y sobre “lo que no lo es”, recogen la experiencia empírica recopilada personalmente y por aportes de fuentes de terceros, tanto durante la realización de la investigación previa sobre “Responsabilidad Social Empresarial – Análisis económico en el espacio iberoamericano”,¹⁸ como durante los diversos tramos de la elaboración de esta Tesis Doctoral, todo ello de relevante importancia para el propio diseño del entramado de la *dinámica social* generada por iniciativas de *RSE*, y su consecuente “reflexividad”. Sintéticamente expuesto, podemos afirmar que hemos intentado contribuir a un ámbito de *praxis* científico-económica caracterizado por su visión holística y sistémica del universo de representación, a partir de “persona” pensante, con elevado grado de libertad, capacidad de aprendizaje y, fundamentalmente, actuando proyectivamente y según sus respectivas *dinámica ética*¹⁹ y *dinámica cognitiva*,²⁰ sin perjuicio de atender a la Cultura y al Capital Social de cada sociedad considerada, y en especial con referencia a España y Uruguay.

¹⁸ Péés Boz, E.S., 2006.

¹⁹ “Es la «responsable», por así expresarlo, de la adopción práctica de decisiones relativas al «deber ser», al «querer» y al «preferir»: la formación del juicio moral, la concepción de proyecto de vida, y, en general, de objetivos de acción, la formación del gusto, etc. Son «producto» de la dinámica ética, pero también lo son decisiones tales como las de iniciar o no tal tipo de aprendizaje, las de superar inconsistencias lógicas constatadas, etc.” (Rubio de Urquía, R., 2005, p. 110).

²⁰ “Es la «responsable», por así expresarlo, de la formación concreta de los sistemas de «creencias», «valores», etc., y, en general, de la formación concreta de capacidades diversas.

La evaluación de los estados teórico y empírico de la cuestión que realizáramos durante la etapa previa antes referida, así como las constataciones posteriores, nos han permitido confirmar la ausencia de modelizaciones contrastadas, robustas y consistentes con un enfoque que supere las restricciones del modelo neoclásico, fundamentalmente en lo relativo a la acción humana y su no exclusivo sometimiento al *principio económico* y a medios y fines monetizables. Cabe señalar que sí encontramos abundantes aproximaciones a la determinación del peso de la *empresarialidad* en el crecimiento económico o a la relevancia de algunos aspectos generalmente vinculados a la *RSE* –tales como el Capital Humano y el Capital Social, por ejemplo-, aunque con la condicionante de su incorporación en esquemas de equilibrio general y regidos por la eficiencia estática clásica, sin perjuicio de los nuevos intentos de encaminar los estudios a través de metodologías alternativas, tales como el marco teórico de los “Planes de Acción”.²¹

Por tanto, ante una situación de la *RSE* que, a pesar de tener sus orígenes en los años 60, aún permanece con carácter incipiente y carente de suficiente información verificada, sin microfundamentos válidos –al menos desde nuestro punto de vista-, y con la necesidad insatisfecha de disponer de evaluaciones micro y macroeconómicas que cuantifiquen y, en especial, cualifiquen su peso en el crecimiento empresarial y en un *desarrollo económico incluyente*, entendimos prioritario un análisis de las propias raíces filosóficas y socio-económicas de sus elementos constitutivos, entre los que destacamos a la *ética*, su relación con el proceso evolutivo de la *economía* y de la

²¹ Encinar, M.I. y Muñoz, F.F., 2005b, ob. cit., p. 15: “Un *Plan de Acción* es el encadenamiento proyectivo de acciones a fines u objetivos, de cada agente. Es un sistema en el cual las acciones y los objetivos son ordenados, en un momento dado del tiempo, en forma proyectiva”. El concepto no es nuevo en Economía. Puede encontrarse en economistas tales como Keynes (1936), Hicks (1939), Stackelberg (1943), Eucken (1939), Debreu (1959), Malinvaud (1999), Boulding (1991), Metcalfe (2004), los que los identifican como «planes empresariales», etc. En algunos, los planes son simplemente un nombre (Debreu, Malinvaud). En otros, especialmente en Eucken y Rubio de Urquía, es un concepto central de sus respectivos trabajos”.

empresa, así como el rol protagónico del *empresario* y su capacidad de aplicación responsable de la *eficiencia dinámica*. A continuación, como elementos imprescindibles para la oportuna interpretación teórica y diseño del Modelo -paso previo incluso para toda modelación econométrica-, resumimos los principales rasgos constitutivos de los microfundamentos conceptuales de la *RSE*, todo lo cual puede ampliarse, sustancialmente, a través de la lectura de nuestro anterior trabajo,²² sin perjuicio del tratamiento evolutivo incorporado, complementariamente, en el apartado siguiente.

Ética

La incorporación de la *ética* en la economía, más que opcional o justificable, “*es su condición de equilibrio a largo plazo*”.²³ Desde un punto de vista operativo, tres son los elementos fundamentales que componen, armónicamente, la *ética*: (a) Las *normas*, que nos indican qué es lo que debemos hacer; sin embargo, “las normas éticas, sin más, se agotan en sí mismas: les falta la savia de la vida”; (b) La *virtud*, conformada gradualmente por los hábitos; su ejercicio por parte de “gente inflexible, conduce a comportamientos puritanos, olvidando que lo específico de la virtud no es lo arduo, sino el bien (*bonum honestum*)”; y (c) El *amor*, no en su mera apreciación afectiva, sino que incluye en sí elementos de razón y de voluntad; “el amor –al igual que la felicidad- no es algo ya conseguido pacíficamente. Más bien, el amor *va siendo*”.²⁴ Y el *comportamiento ético* le sigue.

²² Péés Boz, E.S., 2006.

²³ “... el papel de la ética en la economía: es su condición de equilibrio a largo plazo. (...) la ética es la ciencia que guía la conducta del hombre hacia la consecución de su fin, y éste exige la consideración de tres dimensiones (...) cada uno considera, en la medida de sus posibilidades, los efectos externos de su acción, los efectos sobre sí mismo (aprendizaje de conocimientos y habilidades) y los efectos sobre los demás (aprendizaje motivacional o adquisición de virtudes), como parte de la decisión ética” (Argandoña, A. (1989): “Relaciones entre economía y ética”, Documento de Investigación IESE, 166, Abril de 1989).

²⁴ Fernández Aguado, J., 2001, p. 142.

En suma, “la ética es más que el mero cumplimiento de deberes. Es, sobre todo, la búsqueda de la felicidad, que sólo se alcanza en esa plenitud del ser humano, que va lográndose mediante el ejercicio de las virtudes”. Surgirán entonces –afirma Fernández Aguado-, por la generación incremental de personas libres y dueñas de sí mismas, las condiciones para una “civilización vivible, ya que una sociedad inhumana es aquella que se basa en una definición incompleta o falsa de lo que una persona es. Las tergiversadas y cómodas concesiones a lo fácil y liviano no satisfacen las necesidades de autorrealización de las personas”.²⁵

Bien dirá Rafael Gómez Pérez en su obra *Ética Empresarial – Teoría y casos*: “si, en general, el mundo de lo económico ha funcionado se ha debido, en gran parte, a la vigencia de comportamientos éticos positivos al menos en un número suficiente de personas”.²⁶ Tomás Calleja, en el prólogo de la obra de Gómez Pérez, expresa que “este mundo se merece otro mundo. El progreso conseguido ha sido bueno, pero ha sido caro humanamente, ecológicamente y socialmente. Hace falta un mundo más parecido a un reflejo inteligente de lo mejor de la naturaleza y, sobre todo, más solidario. Hagámoslo desde el protagonismo de la empresa. La Humanidad lo agradecerá”.²⁷

La ética en el pensamiento económico

Aristóteles, interpretando la economía como un medio al servicio de la búsqueda del bien colectivo, más allá de lo individual, la incluía entre las tres áreas que para él, componían la *filosofía práctica*: (a) La *política*, que debía dedicarse a la ordenación de las condiciones de posibilidades para el desarrollo de una vida honorable; (b) La *ética*,

²⁵ *Ibidem*.

²⁶ Gómez Pérez, 1990, p. 53.

²⁷ Calleja, T., en Gómez Pérez, 1990, p. 14.

ciencia precisa para alcanzar el *areté*, la virtud, la perfección; y (c) La *economía* –o *crematística*²⁸–, definida como estudio y modos de llevar a cabo la subsistencia del *oikos*, el hogar.²⁹ Concluye Joaquín Guzmán Cuevas que, para Aristóteles, “el sentido de la existencia del hombre en sociedad constituye el fin básico de la economía, con independencia de la utilización de los cálculos y técnicas necesarias para conseguir dicho fin”.³⁰

La influencia de estos filósofos, especialmente de Aristóteles, no será mayor a la de otro pilar de la ética de la virtud de la antigüedad que, desde una perspectiva histórica aparecerá, casi contemporáneamente, en la China milenaria: Confucio (551-479 a.C.). La sociedad china heredará sus enseñanzas, catalogándola Solomon³¹ como formando parte de “las sociedades de la virtud”, en las cuales la buena educación, los buenos hábitos y los buenos instintos se consideran tan importantes como las reglas y consideraciones del bien público. Recuerda Solomon que “Confucio enseñó la manera de llegar a la armonía universal (Tao) mediante los actos justos (Jen), en armonía con los demás (Yi). Las virtudes, en especial la de la «piedad filial», eran centrales en su visión”.³²

²⁸ “*La forme domestique de la chrématistique, écrit-il, a en vue une fin autre que l’accumulation de l’argent, tandis que la seconde forme a pour fin l’accumulation même. Par suite, certains pensent que cette accumulation est aussi le rôle de l’administration domestique et ils vivent continuellement dans l’idée que leur devoir est de conserver intacte leur réserve de monnaie ou même de l’accroître indéfiniment. La raison de cette attitude, c’est qu’ils s’appliquent uniquement à vivre, et non à bien vivre... Et même ceux qui s’efforcent de bien vivre recherchent les moyens de se livrer aux jouissances corporelles, de sorte que, comme ces moyens paraissent aussi consister dans la possession de la richesse, tout leur temps se passe à amasser de l’argent, et c’est ainsi qu’on est arrivé à la seconde forme de la chrématistique*”. (Aristóteles, *Politique, lib. I, cap. 9*, según H. Denis, citado en Pées Boz, E.S., 2003, p. 385).

²⁹ Fernández Aguado, J. et al., 2001, p. 15.

³⁰ Fontela, E. y Guzmán, J., 2003, p. 23.

³¹ Solomon, R., en Frederick, R., 2001, p. 37.

³² *Ibidem*.

A partir de lecturas como las mencionadas e inspirados por los trabajos de Santo Tomás de Aquino, los miembros de la *Escuela de Salamanca* desarrollarán una profunda y extensa *ética de los negocios* (Melé, D., 1999), tratando temas que seguramente hoy los incluiríamos en el amplio concepto de la *Responsabilidad Social Empresarial*, tales como la propiedad privada, la licitud de las ganancias comerciales, el cumplimiento de los contratos, los fraudes, la restitución, el precio justo, las condiciones de intercambio comercial, la justicia en los salarios, los deberes de los asalariados, el cumplimiento de las leyes, los procedimientos de cambio, la usura y los préstamos con interés, la tributación y los gastos públicos, entre otros. Como lo ha puesto de relieve Marjorie Grice-Hutchinson (1909-2003), el propio Joseph Schumpeter reconocerá la importancia de estos teólogos moralistas del siglo XVI. El principal aporte de esta Escuela ha sido una propuesta balanceada entre ética, moral y economía, donde ésta debería salvaguardar y promover la dignidad del hombre, mientras que la ética y la moral deberían reconocer la relevancia de lo económico, merced a cuyos medios le será posible a la persona intentar y alcanzar la perfección ética y su plenitud moral.³³

Solomon destacará la presencia de dos teóricos modernos de la virtud: David Hume³⁴ y Adam Smith, reconocidos ambos como *teóricos del sentimiento moral*.

³³ “... el esfuerzo porque ética y moral interpielen a la realidad económica a fin de que ésta responda a los requerimientos de la razón y no traicione al hombre, sino que salvaguarde y promueva su dignidad; ... (y) el tesón porque ética y moral se dejen a su vez interpelar por esa misma realidad, para que no pierda de vista los medios y las mediaciones materiales, merced a las cuales el hombre alcanza su perfección ética, su plenitud moral”. (Del Vigo, A., 1999)

³⁴ “Il faut aussi convenir, que lorsque nous nous écartons de cette égalité, nous privons le pauvre de plus de satisfaction que nous n'en procurons au riche et souvent c'est aux dépens d'un grand nombre de familles et même de provinces entières qu'un seul homme contente sa vanité frivole... Cependant, poursuit-il, qu'on mette dans les possessions le plus d'égalité qu'on pourra, les différents degrés entre les arts, les sciences et l'industrie ne tarderont pas à la détruire ; si vous arrêtez ces vertus dans leurs opérations, vous réduisez bientôt la société à la dernière indigence et pour empêcher un petit nombre d'hommes de tomber dans la misère, vous y plongerez la société entière”. (David Hume, según H. Denis, citado por Péés Boz, E.S., 2003, p. 388)

Defendieron “una imagen de la naturaleza humana en la cual la *camaradería* y la *compasión* desempeñaban una función tan relevante como el interés personal (...) Reviste importancia significativa para la ética en los negocios que Adam Smith, antes de escribir *La riqueza de las Naciones*, haya publicado su *Teoría de los sentimientos morales*, obra en la que las dos virtudes fundamentales de cualquier sociedad decente – incluida, en especial, la sociedad de mercado moderna- son la justicia y la benevolencia”.³⁵

En un orden de ideas similar, recientemente hemos elaborado un trabajo³⁶ que promueve la relectura de Adam Smith y su Doctrina Económica Liberal, buscando en los pilares que nos legara a través de sus obras *The theory of moral sentiments* (1759) y *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* (1776), los fundamentos de nuestra afirmación prioritaria: *la ineludible interconexión sistémica entre una economía de libre mercado y la existencia de una Envolvente ética*, a la que referenciamos como una *dinámica ética de alcance universal* que, superando las fronteras de la economía y, consecuentemente, abarcando la *praxeología*³⁷ -en el sentido amplio de *acción humana*-, sirva de marco al impulso y los incentivos de una *eficiencia dinámica* identificada con la función empresarial.

³⁵ Solomon, R., en Frederick, R., 2001, p. 37.

³⁶ Pées Boz, Enrique S. (2005a): *Adam Smith: Mercado y Envolvente ética*, mimeo, Universidad de Sevilla, Dpto. de Teoría Económica y Economía Política.

³⁷ “...la praxeología no es una ciencia histórica, sino teórica y sistemática. Su objeto es la *acción humana* como tal, con independencia de todas las circunstancias ambientales, accidentales e individuales de los actos concretos. Sus enseñanzas son de orden formal y general, ajenas al contenido material y a las condiciones peculiares del caso de que se trate. Sus afirmaciones y proposiciones no derivan del conocimiento experimental. El conocimiento praxeológico, como el lógico y el matemático, lo llevamos en nuestro interior, no nos viene de afuera. El valor es algo intrínseco, no está en las cosas. Somos nosotros quienes lo llevamos dentro” (Mises, 1995, p. 120).

De acuerdo con lo que desarrolláramos exhaustivamente en el trabajo antes mencionado,³⁸ la modelización que Smith realiza de su mundo ideal, de su *meta-visión antropológica*, que trasciende lo meramente tangible y busca las fuentes del comportamiento existencial en lo interior del Hombre –aspecto este que veremos de alguna manera reflejado, dos siglos después, en los escritos de Menger, Mises y demás miembros de la Escuela Austríaca-, superará notoriamente el también muy difundido tema del ordenamiento legal como “envolvente” de la economía libre de mercado. Una vez más, baste una cita de Smith: “aunque el hombre ha sido de esta manera convertido en juez inmediato de la humanidad, lo es sólo en la primera instancia, y sus sentencias pueden ser apeladas a un tribunal mucho más alto, el tribunal de sus propias conciencias, el del supuesto *espectador imparcial y bien informado*, el del hombre dentro del pecho, el alto juez y árbitro de su conducta. La jurisdicción del *hombre interior* se funda exclusivamente en el deseo de ser loable y en la aversión a ser reprobable, en el deseo de poseer las cualidades y realizar las acciones que apreciamos y admiramos en otras personas, y en el pavor a poseer las cualidades y realizar las acciones que odiamos y despreciamos en otras personas”.³⁹

La relevancia de la que identificáramos como *envolvente ética* será también destacada por Conill Sancho, al afirmar que “el éxito de las instituciones económicas, como de las empresas, depende de la salud ética de la sociedad civil, porque la

³⁸ Pées Boz, E.S., 2005a, p. 14.

³⁹ “... *But though man has, in this manner, been rendered the immediate judge of mankind, he has been rendered so only in the first instance; and an appeal lies from his sentence to a much higher tribunal, to the tribunal of their own consciences, to that of the supposed impartial and well-informed spectator, to that of the man within the breast, the great judge and arbiter of their conduct. ... The jurisdiction of the man within, is founded altogether in the desire of praise-worthiness, and in the aversion to blame-worthiness; in the desire of possessing those qualities, and performing those actions, which we love and admire in other people; and in the dread of possessing those qualities, and performing those actions, which we hate and despise in other people.*”. Smith, Adam (1759), *The theory of moral sentiments*; © ADAM SMITH INSTITUTE 2001. Smith, A., R. B., 2004a, p. 244.

actividad económica está inextricablemente ligada a la vida social y, en concreto, al «nivel de confianza» que sea capaz de generar cada sociedad y cada empresa”. Concluye que la economía no puede separarse de la cultura y de la ética: “no basta la racionalidad del mercado, ni la de la política, para entender –y mucho menos para enfrentarse a- los problemas económicos y empresariales”.⁴⁰

Si el “padre de la economía moderna” incorpora tan firmemente el comportamiento ético a la disciplina, debemos preguntarnos cuándo –sino por qué-, se produce el relativo distanciamiento. Montuschi afirma que Thomas Malthus, siendo “ministro de la Iglesia y primer profesor de economía política”, continuará la línea de Adam Smith y codificará a la economía como ciencia moral, focalizando sus estudios en las causas de la riqueza y pobreza de las naciones.⁴¹ Contemporáneamente, surgirá David Ricardo, orientando los estudios económicos hacia una visión más técnica, como se puede apreciar en su obra *Principios de economía política y tributación*, alejándose de lo moral y concentrándose en el análisis de la distribución del producto entre beneficios, salarios y rentas. Cabe recordar que Ricardo desempeñó diversas profesiones, pero nunca fue un académico o filósofo moral; más bien se podría identificar, en el ámbito anglo-sajón, como un *practicante* u hombre de empresa.⁴²

John Stuart Mill adoptaría una postura intermedia. Mientras que propuso métodos propios de las ciencias físicas, sin embargo enfatizó la relevancia de las ciencias sociales y de los valores. Destacará la importancia de “los sentimientos sociales de la humanidad, el deseo de estar unidos con nuestros semejantes”. Vendrán luego las

⁴⁰ Conill Sancho, J., en Cortina, A., 1997, p. 211.

⁴¹ Montuschi, L., CEMA, 2004, p. 4.

⁴² Pées Boz, E.S. (2003): *Un Puente Milenario - Evolución de la Economía en la Historia*, Editorial Melibea, Montevideo, Uruguay, p. 72.

dos generaciones de las escuelas neoclásicas, completando la primera época de la economía moderna, que Montuschi⁴³ resume con los siguientes agrupamientos: en la *propuesta ética* incluye a Adam Smith, Thomas Malthus y John S. Mill; entre los propulsores del *enfoque ingenieril*, incorpora a William Petty, François Quesnay, David Ricardo, Augustine Cournot, W. Stanley Jevons, Léon Walras y Alfred Marshall⁴⁴, recordando que fuera este último quien propusiera cambiar el nombre de la disciplina de “economía política” a “economía”, con lo que impulsaba el tránsito desde los valores a los hechos. Montuschi resaltará como opuestos a esta corriente a Karl Menger, Ludwig von Mises y Friedrich von Hayek, los que no compartirían el “reduccionismo metodológico” del modelo neoclásico, “no obstante no llegar a volver a considerar a la disciplina como una ciencia moral”, como lo pondría de manifiesto Ricardo Crespo (1997).

Menger, Mises, Hayek y los demás integrantes de la Escuela Austríaca, establecerán tres principales diferencias con Jevons y Walras: (i) la acomodación proyectiva de medios a fines; (ii) la existencia de la *persona* sin definición previa de rol específico, capaz de actuar ya sea como consumidor, productor o inversor, entre otras alternativas simultáneas o sucesivas, no preconcebidas; y (iii) la *empresarialidad* (*entrepreneurship*), característica presente en cada persona, independientemente de su rol circunstancial, definida como la capacidad de detectar -la *alertness* que Israel M.

⁴³ Montuschi, L., Ob. cit., p. 5.

⁴⁴ “The advantage which economics has over other branches of social science appears then to arise from the fact that its special field of work gives rather larger opportunities for exact methods than any other branch. It concerns itself chiefly with those desires, aspirations and other affections of human nature, the outward manifestations of which appear as incentives to action in such a form that the force or quantity of the incentives can be estimated and measured with some approach to accuracy; and which therefore are in some degree amenable to treatment by scientific machinery. An opening is made for the methods and the tests of science as soon as the force of a person's motives—not the motives themselves—can be approximately measured by the sum of money, which he will just give up in order to secure a desired satisfaction; or again by the sum which is just required to induce him to undergo a certain fatigue.” (Alfred Marshall, *Principles of Economics, Libro I, Cap. II, The substance of economics*, citado por Pées Boz, 2003, p. 406).

Kirzner, otro integrante de la escuela austríaca, se encargaría de incorporar- lo que habría que hacer para satisfacer los objetivos que se presentan, sus deseos y necesidades, en el marco del “análisis del proceso de mercado” que los austríacos oponen a los modelos neoclásicos de equilibrio y competencia perfecta, incorporando el teorema praxeológico de la *incertidumbre*.⁴⁵

Rubio de Urquía será más severo en el juzgamiento de Walras, si bien haciendo referencia a su modelo de equilibrio general y no al conjunto de su obra. A partir de la versión antropológica walrasiana, describe *el modelo del equilibrio general* de Walras como un complejo conformado por consumidores y unidades de producción – identificándose estas últimas con la figura del *empresario*- las que interactúan mecánicamente, sin *dinámica ética*, ni *dinámica cognitiva* y con un “transporte de información” sustentado en el automatismo reinante. Sin capacidad de raciocinio por parte de los distintos agentes, los que meramente optan –como “cajas walrasianas” estructuradas sobre la base de circuitos integrados, donde residen sus *curvas de indiferencia* y sus *rectas de presupuesto*, entre otros instrumentos no inteligentes, así como sensores de *input-output* focalizados en “pantallas” donde se procesan y exponen los resultados de los *tatonnements* o martilleros, con todo lo cual explicarían la formación de la *curva de demanda*- y sin una actividad intelectual de generación de planes, entre objetos y medios de acción dados, monetizables y por definición, realizables.

En suma, un conglomerado de agentes mecánicamente interrelacionados, ausente la capacidad de raciocinio intelectual y de generación de cambios estructurales endógenos, con una firme orientación al concepto terminal: *el equilibrio general*. Lejos

⁴⁵ Zanotti, Tesis Doctoral, UCA, 1990.

de la *mano invisible* que autores como Friedman o Stiglitz creen ver en el esquema walrasiano, no encontraremos en este modelo la capacidad evolutiva que pregona Smith. Por el contrario, su rigidez endógena sólo podrá ser alterada por factores exógenos, tal como ocurrirá en esquemas de crecimiento promovidos por Robert M. Solow, donde será necesaria una variable fuera de control, como el progreso tecnológico, para superar los *estados estacionarios*.⁴⁶

Durante las primeras décadas del siglo XX, el enfoque epistemológico del *positivismo* y el éxito relativo de las ciencias naturales, enfatizarán el alejamiento de la economía de la filosofía moral, como lo expone Montuschi (2004, p. 5) citando a Ricardo Crespo:⁴⁷ Lionel Robbins, John Hicks, Paul Samuelson y Gerard Debreu, a través de sus obras habrían contribuido a “la revolución formalista de los años treinta”. Vilfredo Pareto, más allá de su legado más conocido: el concepto de *Pareto-óptimo* y los teoremas derivados, en su *Tratado de Sociología General* introduce un modelo de equilibrio general social, basado en la interpretación del hombre como “algo más que un ser económico” y, consecuentemente, “el óptimo social que dicta el verdadero equilibrio social es algo más que un óptimo económico”.⁴⁸ Concluye Fontela⁴⁹ que el concepto de *ofelimity*⁵⁰ de Pareto es más amplio que el estrictamente económico, habitualmente vinculado a la *utilidad*, incluyendo valores no económicos, sociales y espirituales.

⁴⁶ Pées Boz, E.S. (2004): *La empresarialidad, la dinámica ética y el empresario*, Congreso CCEAU, Uruguay, Septiembre de 2004, p. 9.

⁴⁷ Crespo, R. (1997): *La economía como ciencia moral*, EDUCA, Buenos Aires, Argentina.

⁴⁸ Samuels, W.J. (1974): *Pareto on Policy*, Ámsterdam, Elsevier.

⁴⁹ Fontela, E. y Guzmán, J., 2003, p. 46.

⁵⁰ “We will say that the members of a collectivity enjoy maximum ophelimity in a certain position when it is impossible to find a way of moving from that position very slightly in such a manner that the ophelimity enjoyed by each of the individuals of that collectivity increases or decreases. That is to say, any small displacement in departing from that position necessarily has the effect of increasing the ophelimity which certain individuals enjoy, and decreasing that which others enjoy, of being agreeable to

Keynes, convencido de la incapacidad del esquema walrasiano, propuso un nuevo *mundo ideal*, transformable en un verdadero salto antropológico.⁵¹ Para su implementación integrará la figura de un *super-empresario público*, hipotéticamente poseedor de una *dinámica ética* y de una *dinámica cognitiva* suficientemente desarrolladas como para incorporar, en la *interacción social* y en la epistemología general del modelo, la preocupación básica por el bien común. Interrogándose sobre la actitud o el comportamiento del individuo ante la necesidad de tomar decisiones sobre medios y fines situados en un futuro desconocido y, más aún, probablemente inexistente, así como sobre la conducta humana en relación con reglas éticas, publicará su *Treatise* y, alejándose de la antropología walrasiana, se acercará a la escuela de Menger y Mises. Se separará del *liberalismo* y de los estamentos sociológicos vigentes en la Gran Bretaña de su época, procurando definir un nuevo orden moral más relacionado con la burguesía ilustrada, a la que luego vinculara su conceptualización de *super-empresario público* o *autoridad central*. Ya no todos los planes serán realizables, distinguiendo entre lo planeado y lo realizado, así como entre la economía real y la monetaria, concluyendo en el rechazo del *laissez-faire, laissez passer*.

Probablemente influido por movimientos socio-políticos contemporáneos -según Rubio de Urquía-, reconocerá el riesgo de la ruptura del orden social, en tanto el liderazgo no ostente un carácter benevolente y humanitario, requiriéndose de un suplemento a la gestión del *empresario privado*, de alguien que se ocupe del bien público. Consecuentemente, aparecerá el *super-empresario público ilustrado*. Su actuación distará mucho de modelos de planificación central, sirviendo fundamentalmente a dinámicas proyectivas y facilitadoras de la gestión empresarial

some, and disagreeable to others". (Vilfredo Pareto, *Manual of Political Economy*, citado por Péés Boz, E.S., 2003, p. 412)

⁵¹ Péés Boz, E.S., 2004, p. 10.

privada. En síntesis, generaría un modelo comprometido con una visión básicamente microeconómica, más allá de las estructuras macroeconómicas más difundidas sobre su pensamiento y, principalmente, de carácter práctico.

Mientras tanto, en esta primera mitad del siglo XX la Escuela Austríaca seguiría perfeccionando su pensamiento, ahora, fundamentalmente, a través de Ludwig von Mises. Rodríguez García-Brazales,⁵² si bien reconoce que la Escuela Austríaca aún hoy no es capaz de explicar el antes mencionado proceso, diseñado a partir de la existencia de planes irrealizables y acciones no compatibles con una cuantificación monetaria, igualmente la califica como de un *salto en la continuidad* –*leap with continuity*– en tanto ofrecerían una clara percepción del lugar que ocupan los comportamientos económicos –la *cataláctica* misiana– en el marco de la *praxeología* de Ludwig von Mises. Identificará a la proposición central de la antropología austríaca con los conceptos de *acción humana*, *empresarialidad* y *conocimiento* que introducen. La interacción de *factores éticos* y de aquellos propios de la *dinámica cognitiva*, con creencias, actitudes, valores y diversas representaciones de la realidad, confluyen en planes de acción viables y otros potencialmente inviables, desembocándose por causa de estos últimos en desequilibrios como los que cotidianamente observamos, contradiciendo el equilibrio general walrasiano. Por todo ello, Rodríguez García-Brazales sostiene que más allá de un modelo intermedio entre la antropología walrasiana y la keynesiana (*Austrian Middle Ground*), la propuesta austríaca superaría a ambas, en la medida que podría constituirse en una explicación alternativa a las comúnmente aceptadas para los desequilibrios del sistema, a saber, las intervenciones del Estado o las interpretaciones erróneas de la información que el mercado ofrece.

⁵² Dpto. de Análisis Económico, Universidad Autónoma de Madrid, 2002, p. 354.

Ahora serán las personas, a través de sus propias inconsistencias ético-económico-cognitivas, las que fundamenten la ausencia del equilibrio general.

Por otra parte, desde los comienzos de la segunda mitad del siglo XX, la obra de Milton Friedman tendrá resonancia académica y práctica, fundamentalmente a través de los trabajos publicados en 1953 y 1962, en lo que a la ética en las organizaciones se refiere. Enfatizará que “la única responsabilidad de las empresas debe ser maximizar beneficios”,⁵³ todo ello en el marco de la distinción entre la economía positiva (*independent of any particular ethical position or normative judgement*) y la economía normativa, debiendo la primera ocuparse de “lo que es” y no de “lo que debe ser”.⁵⁴ Kenneth Arrow, ya avanzados los estudios sobre la *competencia imperfecta*, afirmará que la postura de Friedman tendría validez solamente en mercados competitivos, por lo cual, en mercados imperfectos y fundamentalmente en el caso de la existencia de monopolios, ya no se justifica socialmente la exclusiva “maximización de beneficios”. La presencia de externalidades negativas como la contaminación y la congestión, así como de información asimétrica, serán casos adicionales donde el aserto de Friedman carecería de valor.⁵⁵

Según el planteo de la microeconomía neoclásica, “en mercados competitivos, con información perfecta y ausencia de externalidades, el beneficio se optimiza cuando todas las empresas consiguen maximizar su valor en el mercado”.⁵⁶ Consecuentemente

⁵³: “There is one and only one responsibility of business – to use its resources and engage in activities designed to increase its profits so long as it stays within the rules of the game, which is to say, engages in open and free competition without deception or fraud”. Friedman, M. (1962, p. 133). El artículo del *New York Times Magazine* del 13 de septiembre de 1970, le ofreció mayor difusión a este aserto.

⁵⁴ Montuschi, L., CEMA, 2004, p. 6.

⁵⁵ Arrow, K. (1973), “Social Responsibility and Economic Efficiency”, *Public Policy*, vol. 21, Summer 1973.

⁵⁶ Jensen, 2001, p. 8, citado por Nieto, M., 2005b, p. 35.

y desde esta perspectiva, la incorporación de la ética en las organizaciones –la *RSE*– sólo se justificaría cuando existan “fallos de mercado” y, por tanto, se incumpla alguno de los supuestos. Entonces, las prácticas de *RSE* podrán ser valoradas e incorporadas, como instrumentación encaminada a reducir las asimetrías de información y a neutralizar el efecto de externalidades negativas.⁵⁷

Años antes, Kenneth Boulding afirmaba que la economía como ciencia, no podía estar alejada de la *ética*, a partir de identificar a la ciencia como “el proceso de aprendizaje que transita una «subcultura» de la sociedad humana integrada por un grupo de personas que aceptan un conjunto de valores, tales como la veracidad, la curiosidad, la medición, la cuantificación, la observación, el experimento cuidadoso y la objetividad”.⁵⁸ Boulding fundamentará el carácter moral de la economía, a través de su enunciado acerca de un rango ordenado de preferencias entre alternativas: elegir la que se considera “mejor” implicará formular un juicio de valor y, consecuentemente, definir un “valor común”.

Por último, y a modo de síntesis intertemporal, cabe señalar que la Biblia –según el trabajo de Ronald M. Green⁵⁹– también imparte a todas las tradiciones que se derivan de ella –incluido el Islam (Abeng, 1997)– normas básicas sobre la ética en los negocios, destacando las siguientes: (1) El cumplimiento de las promesas hechas (pactos y contratos, verbales y por escrito), obligación basada en el propio comportamiento de Dios, fiel a sus alianzas (*Deuteronomio* 23:21-23); (2) Exactitud en pesas y medidas en todos los asuntos relacionados con el comercio (*Levítico* 19:35-36; *Deuteronomio*

⁵⁷ Nieto, M., 2005b, p. 35.

⁵⁸ Boulding, K. (1969): “Economics as a moral science”, *American Economics Review*, vol. 59, n° 1, marzo 1969. (Citado por Montuschi, 2004, p. 8)

⁵⁹ Green, R., en Frederick, R., 2001, p. 352-353.

25:13-16); (3) Honradez, sinceridad y honestidad, al condenar la mentira y el engaño (*Éxodo* 22:10; 23:1-3; *Levítico* 19:11-12); (4) La conducción sin riesgos de las actividades comerciales y de negocios (*Éxodo* 21:28-35); (5) Condenas al soborno y la corrupción, en especial los intentos por corromper a funcionarios gubernamentales o judiciales por lucro comercial (*Éxodo* 23:6; *Deuteronomio* 16:18-20; *Deuteronomio* 27:25); (6) Protección y respeto por los que carecen de poder o son especialmente vulnerables a daños (*Éxodo* 22:25; 23:10-12; *Levítico* 19:9-10), abarcando normas estrictas para el trato justo de los trabajadores y extendiéndose, también, al trato humanitario de las bestias de trabajo (*Deuteronomio* 24:4; cf. *Deuteronomio* 22:6); (7) Respeto por el ambiente, ya que es propiedad de Dios y legado perdurable de la comunidad santa (*Deuteronomio* 11:14; 20:19-20).

Ética, Economía y Empresa

Los intentos de incorporación de la ética como una de las motivaciones o preferencias que el instrumental clásico valora –según la maximización de la función de utilidad, curvas de indiferencia, presupuesto, Caja de Edgeworth,⁶⁰ etc.–, han sido cuestionados –a nuestro entender con total acierto–, por el Prof. Argandoña.⁶¹ Este autor afirma que las motivaciones o preferencias *extrínsecas* –aquellas consideradas como

⁶⁰ La Caja de Edgeworth es un diagrama ideado por Francis Y. Edgeworth, a fines del siglo XIX, de gran utilidad para el análisis de las situaciones en las que existen sólo dos actores económicos y no un mercado, como las de monopolio, oligopolio, etc. La caja se construye utilizando las curvas de indiferencia de dos individuos con respecto a dos bienes: las del individuo *A* se dibujan partiendo del punto de referencia normal en los diagramas ("suroeste"), mientras que las del individuo *B* se originan en el extremo opuesto ("noroeste"); las cantidades del bien *1* y *2* se sitúan en las ordenadas y las abscisas, respectivamente. Las sucesivas líneas *IA* e *IB* son las diversas curvas de indiferencia para cada uno de los individuos considerados (www.eumed.net).

⁶¹ “La economía convencional supone que los agentes persiguen uno o varios objetivos que se resumen en una función de utilidad o de preferencias, cuya maximización, condicionada a las restricciones derivadas de los recursos y de la información disponible (así como del marco institucional y legal, de la conducta de otros sujetos, etc.), determina su conducta. Al decir esto estamos enunciando *la hipótesis de que todas las motivaciones relevantes del agente están recogidas en dicha función ... esto no es así?*” (Argandoña, A. (1992): “Sobre las motivaciones humanas: un enfoque unificador”, en Rubio de Urquía, R. & Ureña, E. (editores): *Economía y Dinámica Social – Reflexiones acerca de la acción humana ante un nuevo ciclo histórico*, Unión Editorial, Universidad Pontificia Comillas, Madrid, España, 1994, pp.148-150).

“económicas por excelencia”-, las *intrínsecas* –ejemplo de ellas serían la autorrealización y la conciencia del deber cumplido-, y las *trascendentes* –que llevan “a actuar por las consecuencias que la acción puede tener para otras personas-, no pueden incorporarse en modelos tales como:

$$U_i = f [X_i , Y_i (X_i) , U_j]$$

donde U_i representaría la utilidad obtenida por un agente “i”, X_i su motivación extrínseca, Y_i su motivación intrínseca y U_j la utilidad de otro u otros agentes distintos de “i”, la motivación trascendente o, en otros términos, la mejor aproximación a nuestra tema: *la ética en las organizaciones o RSE*. Una simplificación incorrecta pues, como lo explica Argandoña, en tanto dichas “preferencias” no admiten una escala común, sino que pertenecen a *dimensiones distintas*. Consecuentemente, se requiere de evaluaciones que profundicen en los propios momentos de decisión –los *nodos decisionales* que incluimos en nuestro *Modelo Teórico*-, de acuerdo con los ensamblajes personales de cada uno de los agentes actuantes, especialmente de aquellos que desencadenan la *dinámica social* y, luego, de los que con su *reflexividad*, le otorgan el imprescindible incentivo para su sostenibilidad.

Por tanto, nuestro objetivo final: diseñar un Modelo que permita medir la "tensión" provocada por la incorporación de la ética a la empresa y, fundamentalmente, las consecuencias económicas de los beneficios y costes derivados de su actuación sinérgica y sistémica –nos referimos a la *empresarialidad* y su aplicación con *Responsabilidad Social Empresarial (RSE)*-, sobre el crecimiento y el *desarrollo incluyente*, más que justifican la inclusión de este apartado, dedicado a esclarecer las características de los principales actores, a saber, la empresa y el empresario. Un *empresario* que ha sido “el sujeto” de la *destrucción creativa* de Joseph A. Schumpeter,

del *espíritu animal* de John M. Keynes o de la propia concepción laudatoria de George Gilder y, más actual, de la *eficiencia dinámica* que la Escuela Austríaca contemporánea destaca. Una *empresa*, por su parte, que mucho ha evolucionado desde la Revolución Industrial, especialmente en la segunda mitad del siglo XX y durante el avance de la *Nueva Economía*.

La empresa

¿*Qué es una empresa?* Así iniciábamos en nuestro anterior trabajo⁶² el desarrollo de este subtema. Una pregunta que, una vez planteada con rigurosidad, no es fácil de responder, como lo afirma Fontrodona,⁶³ en tanto que, según la respuesta que se obtenga, las implicaciones en el orden práctico serán relevantes, respecto a su actuación y, más aún, con relación a su verdadera finalidad y responsabilidad. Podremos obtener una visión *mecanicista*, de acuerdo con la cual “la empresa no es más que un modo de organizar un conjunto de elementos con el objetivo de obtener unos ciertos resultados a partir del uso, lo más eficientemente posible, de los recursos”. Será entonces una “caja negra” en la que entran unos recursos (*input*) y salen unos resultados (*output*), sin ofrecer mayor información sobre su contenido y funcionamiento. Una visión *economicista* de la empresa tiende a aplicar a la empresa los mecanismos del mercado, en términos de eficacia económica estático-neoclásica. Desde el punto de vista *legal*, se le considera como sujeto de compromisos, derechos y obligaciones. Finalmente, desde una perspectiva que Fontrodona califica de más *antropológica*, “se puede definir la empresa como una comunidad de personas unidas por un determinado objetivo, o como

⁶² Pécs Boz, E.S. 2006.

⁶³ Fontrodona F.J., en Fernández Aguado, J. et al., 2001, p. 140.

un modo de organizar gente muy diversa (que), realizando tareas muy distintas, tratan de cumplir un objetivo común”.

Desde este último enfoque, la *empresa* es una comunidad de personas con una estructura y una organización, siendo ambos aspectos relevantes a los efectos de obtener una visión integral de la misma. De hecho –concluye Fontrodona-,⁶⁴ puede decirse que éste es uno de los aspectos más complejos de la actividad empresarial: “lograr que la persona sea considerada como persona, pero tratada dentro de un sistema racional establecido, o establecer un sistema racional sin desplazar o ensombrecer el carácter único de la persona”.⁶⁵ El estadio empresarial precedente comienza a cobrar cuerpo en los últimos años, luego de casi tres siglos de evolución.

Una trayectoria que Lozano Aguilar⁶⁶ esquematiza en tres etapas: (a) La *empresa clásica*, también identificable con el nivel pre-convencional, discurre desde la propia Revolución Industrial y hasta avanzada la primera mitad del siglo XX. En un claro paralelismo con lo acontecido en la disciplina económica y la influencia de las ciencias físicas, predominará a la asimilación del trabajo a la mecánica, con preeminencia de la estructura de premios y castigos como desencadenantes potenciales de la acción; (b) La *empresa moderna* o de nivel convencional, donde la consideración del factor humano ingresa como uno de los aspectos estratégicos, procurando la motivación mediante mitos e imágenes ideales; y (c) La *empresa como institución social de sujetos autónomos* o de nivel posconvencional, donde ya se ha asumido la dignidad del ser humano. “La socialización ya no se realiza por normas externas, ni por

⁶⁴ Ob. cit.

⁶⁵ Llano, C. (1994): *El postmodernismo en la empresa*, McGraw-Hill, México, p. 107.

⁶⁶ Lozano Aguilar, J.F., 2004, pp. 169-170.

simbologías impuestas, sino a través del compromiso con unos valores mínimos compartidos y generados por todos los participantes en el proyecto organizacional”.⁶⁷

En esta última etapa o caracterización de la *empresa*, serán posible iniciativas de RSE hacia lo interno (del tipo que identificaremos como *Condiciones de Ambiente de Trabajo y Empleo*), en la medida que puede plantearse “*La empresa como lugar social y ético*”, según titula su trabajo Lozano Soler.⁶⁸ Lugares sociales donde “es posible establecer vínculos y crear identidades en relación con determinadas finalidades”, así como también generar un valor añadido entendido y vivido como la aportación personal –mediada organizativamente-, a la sociedad y al bien común. De esta manera, concluye Lozano Soler, “las empresas y organizaciones podrían llegar a ser también un espacio ético, entendido ahora como un lugar social donde, a partir de sus peculiaridades, se configura un *êthos* como espacio para la innovación, la cooperación y la responsabilidad”.⁶⁹

El rol del empresario

¿Por qué no todos quieren ser empresarios? -tal la interrogante con que Jean-Louis Servan-Schreiber inicia su obra *El Oficio de Empresario*- dado que “sus ventajas son algo con lo que todo el mundo sueña: libertad, poder, dinero, posición social”.⁷⁰ Afirmo luego que, “para llegar a ser empresario, en primer lugar hay que ambicionarlo verdaderamente. (...) Tener primeramente la voluntad, incluso la obsesión de serlo. Sólo después vienen la capacidad, los diplomas, las ideas. (...) Un empresario es una energía.

⁶⁷ Ob. cit.

⁶⁸ Lozano Soler, J.M., en Cortina, A., 1997, p. 74.

⁶⁹ Ob. cit.

⁷⁰ Servan-Schreiber, Jean-Louis (1991): *El Oficio de Empresario*, Emecé Editores S.A., Buenos Aires, Argentina, p. 11.

Por eso, a mi criterio, la voluntad que conduce a elegir esa función es lo más parecido a una impulsión, favorecida por la inconsciencia.”⁷¹

La Teoría Económica y la evaluación de la Sociedad sobre el *empresario*, sufren las consecuencias de un “grave e importante error: la profunda desconfianza e incompreensión” por parte de los propios capitalistas y empresarios –afirmaba George Gilder en 1984,⁷² años antes de aquellos acontecimientos que luego pondrían bajo duras críticas a las cualidades éticas de la profesión-. En el marco de una Academia que profundiza en modelos econométricos sustentados en una lógica que visualiza a la economía como “un problema con un pequeño número de soluciones –limitadas por las preferencias particulares, las tecnologías y los recursos naturales- que pueden ser expresadas por un conjunto de ecuaciones simultáneas”,⁷³ se confunde el verdadero perfil del empresario.

El “capitalista” –como Gilder identifica al empresario- no dependerá del trabajo, la tierra o del propio capital. El *empresario* será el que defina y cree al capital, le ceda valor a la tierra y ofrezca su propio trabajo, el que hará más efectivo al de los demás. No formará parte del mercado, sino que será “el propio creador”, no descubrirá oportunidades, sino que las pondrá de manifiesto, no “explotará” recursos, sino que los inventará, no responderá a la demanda, sino que la hará evocar a través de sus

⁷¹ *Ibidem*, p. 13.

⁷² “Con sus flujos circulares de poder, sus mercados invisibles, sus intrincadas relaciones entre bienes y dinero, el conjunto de la economía de los tiempos modernos, en realidad, se asemeja a un enorme drama de características matemáticas, sobre un escenario elaborado de teorías y sin un protagonista que dé vida a la obra. (...) Dentro de este contexto, el papel reconocido de todo capitalista o empresario es mediar marginalmente entre todas esas condiciones o servidumbres. Incluso sus más acérrimos defensores los ven como simples “descubridores de oportunidades”, marionetas de los índices de consumo o esclavos del mercado. El empresario, como variable independiente de esas ecuaciones, se desvanece rápidamente entre los imperiosos factores de producción como la tierra, el trabajo y el capital, o entre las enormes cifras que suponen el dinero y la demanda”. (Gilder, G., 1984, pp. 13-15)

⁷³ Gilder, G., *Ob. cit.*

innovaciones, más que consumidor de tecnología, la producirá y, fundamentalmente, será el generador de los avances revolucionarios.⁷⁴

¿*Empresario* o propietario? Para Keynes, la interrogante genera una relevante asimetría conceptual. Su visión de la separación entre propiedad y administración de la empresa, con la consecuente profesionalización de la dirección y administración, será muy crítica. En particular con respecto al proceso iniciado en el siglo XIX y enfatizado en el siglo XX, en lo relativo al mercado bursátil norteamericano y su fácil y poco costoso acceso, lo que, a diferencia de su par británico, promovería movimientos especulativos contrarios a la salud empresarial. Afirma que “en tiempos pasados, cuando las empresas eran principalmente propiedad de los que las dirigían, o de los amigos y asociados de éstos, la inversión dependía de que hubiera una cantidad suficiente de individuos dotados de temperamentos optimistas e impulsos constructivos que se dedicaban a los negocios como una forma de vida, sin confiar realmente en un cálculo preciso del beneficio esperado (...) Con la separación entre propiedad y dirección actualmente prevalente y con el desarrollo de los mercados de valores organizados, se ha introducido un nuevo factor de gran importancia, que a veces facilita la inversión, pero que a veces contribuye mucho a la inestabilidad del sistema”.⁷⁵

En el campo de la responsabilidad social y ética de la dirección y administración de empresas, la imagen sobre sus contemporáneos directores o asesores profesionales

⁷⁴ “Define y crea al capital, le cede valor a la tierra y ofrece su propio trabajo al tiempo que hace efectivo el trabajo más bien amorfo de los otros. El capitalista no es fundamentalmente una herramienta más del mercado, sino el propio creador de mercados, no es un descubridor de oportunidades, sino un revelador de las oportunidades, no es un explotador de recursos, sino un inventor de ellos; no es la respuesta a la demanda existente, sino un innovador que hace evocar la demanda; no es un consumidor de tecnología, sino un productor de la misma. No opera dentro de la limitada esfera que suponen los desequilibrios del mercado, opciones marginales y avances revolucionarios” (Gilder, G., 1984, p. 14)

⁷⁵ Keynes, J.M., 1936, Cap. 12, p. 149.

resultaba casi alarmante.⁷⁶ Creará entonces la figura del *super-empresario público*, destinado a ser el elemento equilibrador de las dinámicas sociales, supuestamente dotado de las condiciones morales y éticas para ejercer el rol benefactor que la propia antropología fundamental requería. Pero Keynes –creyente en la razón pensante y enemigo de lo mecánico y de la razón tecnocrática, no profundizará en el cómo, dejándonos mensajes exclusivamente relativos al qué y, fundamentalmente, al por qué y para qué.⁷⁷

En la España de hace medio siglo, Fuentes Quintana caracterizaba al empresario como “el factor escaso de la economía española”. Afirmaba que no había cobrado el papel que le correspondería como factor clave en el proceso de desarrollo, papel crucial que desempeñaba en los países adelantados: en éstos, la actividad del empresario ha sido la que “ha modelado la cara de la industria, ha revolucionado la agricultura y alterado la organización tradicional del comercio. Gracias a esta figura impar, el campo de la producción ha asimilado los progresos de la técnica y la organización”.⁷⁸

Muy distinta será la apreciación del *directivo* o profesional de la administración que propondrá Lozano Aguilar con referencia a la actualidad empresarial. Afirmando que en un escenario de economía abierta y competitiva, comienza a privar el dominio de la persona sobre la función y la estructura, cita a García Echeverría, para concluir: “la

⁷⁶ “Podría suponerse que la competencia entre profesionales expertos, que tienen elementos de juicio y conocimientos que van más allá de los que tiene el inversor privado, serviría para corregir las extravagancias del individuo ignorante abandonado a sus propias iniciativas. Sucede, sin embargo, que las energías y habilidad del inversionista profesional y del especulador están, principalmente, ocupadas en otras actividades. (...) (Consecuentemente) espero ver al estado, que está en situación de calcular la eficiencia marginal de los bienes de capital en un horizonte de largo plazo y sobre la base de lo que es socialmente ventajoso, asumir una aún mayor responsabilidad en la organización directa de la inversión”. (Keynes, J.M. Cap. 12, p. 164).

⁷⁷ Rubio de Urquía, R., en Pées Boz, E.S., 2004, p. 12.

⁷⁸ Fuentes Quintana, E., 1957, en Sánchez Lissén, R., 1997, p. 168.

figura del directivo constituye la encrucijada en todo el diseño económico de un país”.⁷⁹ Los ámbitos de actuación del *directivo* –según García Echeverría- son: (a) La *configuración de la institución*, fungiendo el directivo como sujeto cohesionador de los valores y los esfuerzos de las personas involucradas en el mismo proyecto, contribuyendo a generar la *identidad corporativa*, a través del impulso al desarrollo de la filosofía, cultura y estrategia empresarial; (b) La *coordinación de la empresa con su entorno*, intentando conocerlo y reducir el campo de tensión, con lo que se abatirán los costes de transacción; y finalmente, (c) El *ámbito funcional de la empresa*, donde el directivo deberá organizar la producción y generar la máxima eficiencia y eficacia. Lozano Aguilar destacará la responsabilidad del directivo, en la búsqueda de *integrar a las personas a la institución*, en el más amplio espectro, que en nuestro Modelo identificamos como el conjunto de los *stakeholders*.

En este marco de diversidad de ámbitos, Ulrich destaca cuatro grupos de funciones del *Manager* o directivo: (a) Las funciones de la filosofía empresarial, de la ética y de la política de la empresa, tentado concretar un sistema superior de valores que legitime socialmente las acciones de la empresa; (b) Las funciones de planificación y control; (c) La organización y dirección del trabajo, procurando la colaboración de los demás integrantes; y (d) El desarrollo o sostenibilidad de la *fuerza directiva* en el tiempo, garantizando una continuidad del *Management*, mediante la oportuna elección y preparación de la sucesión en el mando.⁸⁰

Desde el campo de la *psicología del empresario*, Gilder destacaba –en el año 1984- las conclusiones de A. David Silver, de cuyas investigaciones surgía una

⁷⁹ García Echeverría, S. (1993): “El directivo de la empresa vasca. Clave de su competitividad, Bilbao: Diputación Foral de Vizcaya”, en Cortina, A., 1997, pp. 88-89.

⁸⁰ Ulrich, P., citado por Lozano Aguilar, J.F., en Cortina, A., 1997, p 90.

evidencia empírica sobre los empresarios norteamericanos, según la cual sus logros habían sido conseguidos a partir de la fuerza emanada de sentimientos de privación y de culpa originados a causa de la ruptura de los lazos familiares. Según el autor, los empresarios, ligados a valores tradicionales que por el devenir de la actividad se rompen o frustran, canalizarían su esfuerzo compensatorio a través de la actividad empresarial. La emigración constituiría un ejemplo extremo: “en su constante forja de un nuevo mundo, el emigrante está restaurando continuamente el viejo orden”.⁸¹

Finalmente, retornando a Servan-Schreiber, encontramos reflexiones sobre el rol del *empresario* y la *ética en las organizaciones*, representada en el ámbito de análisis micro y mesoeconómico como *RSE*. Reflexiona el autor que, en el caso del *empresario*, “a la ética personal se añade el peso de la responsabilidad”. El acierto o el error de sus acciones no sólo lo comprometen a él, sino a muchos otros: “a sus colaboradores, cuyo destino depende del estado de salud de la empresa; a sus clientes, que esperan un producto o un servicio de calidad a cambio de su dinero; a sus accionistas, que cuentan con los resultados. Ningún jefe dirige impunemente. Y el juicio moral de aquellos frente a los cuales se ha empeñado no es la menor de las sanciones que pueden pesar sobre él”.⁸²

Eficiencia dinámica y RSE

J.S. Metcalfe identifica los factores causales de la dinámica del moderno capitalismo con el crecimiento del conocimiento y de las oportunidades de inversión, en el marco de la economía de mercado, todo lo que favorece, estimula y hace posible el desarrollo de la *empresarialidad*. Consecuentemente, afirma que ninguna teoría del

⁸¹ Gilder, G., 1984, pp. 119-120.

⁸² Servan-Schreiber, Jean-Louis, 1991, p. 193.

crecimiento debería ignorar a la empresa, como fuerza motriz del cambio económico.⁸³ Y como ya lo estableciera Mises, priorizando la calidad sobre la cantidad y descartando el monopolio de la empresarialidad en la figura exclusiva del *empresario*, reconocerá la propia *eficiencia dinámica* que cada *consumidor* potencialmente posee, para decidir sobre usos alternativos de bienes y servicios. Esto último, acotamos, necesariamente condicionado por las respectivas capacidades de pago, por lo que en nuestro análisis de la *dinámica social* generada por iniciativas de *RSE*, hemos diferenciado al *consumidor* no solamente por su actitud, sino también por su aptitud económico-financiera. La *reflexividad* que de él emane será uno de los mayores referentes -en el marco de una economía de mercado-, para los oportunos ajustes de los planes de acción de los *empresarios*, en general, y -como lo veremos en nuestra propuesta-, también y fundamentalmente en lo atinente a la *RSE*. Todo esto estaba ausente en el pensamiento schumpeteriano más difundido, dado que al *consumidor* se lo consideraba en una posición pasiva, meramente aceptante de las nuevas innovaciones empresariales.

Kirzner define el concepto económico de *eficiencia dinámica* como “la capacidad para impulsar la perspicacia y el descubrimiento empresarial de un conocimiento que, previamente, no se concebía que se pudiera adquirir”. Así, el acto empresarial será eminentemente coordinador, entendiendo la coordinación social no en su sentido estático o paretiano, sino en su sentido dinámico: “como un proceso en el que los participantes del mercado se dan cuenta de oportunidades de ganancia mutuamente beneficiosas que, una vez aprovechadas, ajustan múltiples errores previos”.⁸⁴ Huerta de Soto resume, en las siguientes cinco características, sus rasgos más sobresalientes: (a)

⁸³ Metcalfe, 2004, p. 158.

⁸⁴ Kirzner, I. (1997). *How Markets Work: Disequilibrium, Entrepreneurship and Discovery*, Londres, Institute of Economic Affairs (IEA), Hobart Paper, n.º 133, p. 67.

La generación permanente de *nueva información* subjetiva, práctica, dispersa y tácita o difícilmente formalizable; (b) La *creatividad*, en la búsqueda del beneficio empresarial puro; (c) La *transmisión* de información; (d) La *coordinación* que ejerce, a través del aprendizaje por la experiencia; (e) La *competitividad*, desde una perspectiva notoriamente alejada de la “competencia perfecta” neoclásica;⁸⁵ y (f) Su principal factor de dinámica: *Jamás se detiene*.⁸⁶

Ante este enfoque alternativo, que destaca la importancia de la función empresarial, y tomando en consideración las dificultades que se han encontrado al intentar mejorar la determinación de la función de producción neoclásica, es que cabe plantearse la incorporación de la influencia de la *actividad empresarial* en la función de *crecimiento económico*, como variable adicional, resaltando el modo de aplicación: su ejercicio mediante políticas y estrategias de *RSE*.

En tal sentido, sentando las bases preliminares para una evaluación más específica, M. A. Galindo afirma que, en lo referente a la relación entre crecimiento económico y la *empresarialidad* –distinguiendo por tal las acciones desplegadas por agentes “emprendedores”,⁸⁷ la misma resulta positiva, “puesto que el aumento de

⁸⁵ “Esto hace que el proceso empresarial sea, ante todo, un proceso de rivalidad, netamente competitivo, en el que los empresarios rivalizan unos con otros por descubrir antes que nadie y aprovecharse antes que los demás, de las oportunidades de ganancia que se van generando en su entorno. (Huerta de Soto, J., 2004, p. 28).

⁸⁶ *Ibidem*.

⁸⁷ “Wennekers y Thurik (1999) siguiendo las ideas expuestas por Herbert y Link (1989), Bull y Willard (1993) y Lumpkin y Dress (1996), lo conceptualizan como la capacidad manifiesta y deseo de los individuos, ya sea por ellos mismos o mediante equipos, dentro o fuera de organizaciones existentes de crear nuevas oportunidades económicas, esto es, nuevos productos, nuevas formas de organización, nuevos métodos de producción, etc., e introducir sus ideas en los mercados, haciendo frente a la incertidumbre y a otros obstáculos, adoptando decisiones sobre la localización y en la forma y uso de los recursos y de las instituciones. (Galindo Martín, M.A. (2006): “*Entrepreneurship*, crecimiento económico y ética”, en *Estudios de Economía Aplicada*, v. 24-2, Agosto 2006, Madrid, España., p. 391).

inversión que se genera, conduce a un mayor crecimiento”.⁸⁸ En el contraste que realiza mediante indicadores emergentes del *Global Entrepreneurship Monitor (GEM)*,⁸⁹ concluye que existe un efecto positivo con respecto de otras variables que también influyen en el crecimiento, tales como el Capital Social, y más específicamente los derechos políticos y las libertades civiles. Finalmente y desde el punto de vista microeconómico comportamental, establece que el *empresario*, “si bien a corto plazo, en ocasiones busca la obtención de resultados de una forma rápida, a través de un cierto grado de egoísmo, en cambio, a largo plazo, dicha obtención se hace destacando el carácter honesto y moral de la actividad que se desarrolla. Por tanto, es la sociedad la que debe premiar o castigar las actuaciones”.⁹⁰

La Reputación Empresarial

A través de políticas internas y externas, las empresas van construyendo su *reputación empresarial*, la que Villafañe define como la “cristalización de la imagen de una entidad cuando ésta es el resultado de un comportamiento corporativo excelente, mantenido a lo largo del tiempo, que le confiere un carácter estructural ante sus *stakeholders* estratégicos”.⁹¹ Se fundamenta en la realidad de la empresa y en su trayectoria, en la credibilidad del proyecto empresarial y en la alineación de la cultura corporativa al mismo.

⁸⁸ *Ibidem*, p. 401.

⁸⁹ Global Entrepreneurship Monitor – GEM (2005): Informe Ejecutivo 2005.

⁹⁰ Galindo Martín, M.A., 2006, p. 404.

⁹¹ Villafañe, J., 2004, pp. 30-32.

Scott Meyer define la *reputación* como “la síntesis de un proceso secuencial que integra imagen, percepción, creencias y experiencia, respecto a una compañía”.⁹² Grahame Dowling destacará a los valores, como vectores positivos que la generan, en especial a la autenticidad, la honestidad, la responsabilidad y la integridad.⁹³ Antonio López hace depender la reputación “de la coherencia y la armonía entre el ser de la empresa, su identidad corporativa, y la apariencia de ésta, su imagen corporativa”.⁹⁴ Finalmente, para Low y Cohen la *reputación* se refiere a lo que una serie de *stakeholders* –clientes, proveedores, competencia, inversores, empleados, reguladores y la comunidad en general-, “piensan de una empresa como un todo”.⁹⁵

De acuerdo con Francés Gómez, la *reputación* es, junto con su vecino más cercano, la «imagen», el factor intangible que más importa a las organizaciones”.⁹⁶ Al respecto, Villafañe asevera que la reputación corporativa –aún tratándose de un activo intangible- no sólo se puede evaluar y es mensurable, sino que también “es verificable a través de hechos sólidos que permiten su contraste con los de otras organizaciones”.⁹⁷ Este último aserto, se alinea con los esquemas que Robert S. Kaplan y David P. Norton proponen para la evaluación económica de este tipo de activos, y que oportunamente asumiremos entre el panel instrumental de nuestra propuesta. Cabe aclarar que la “vecindad” entre los conceptos de *reputación* e imagen, no significa equivalencia. Una buena imagen puede adquirirse en relativo poco tiempo mediante una adecuada

⁹² Meyer, Scott, citado en Villafañe, J., 2004, p. 26

⁹³ Dowling, G., en Villafañe, J., 2004, p. 26.

⁹⁴ López, A., en ob. cit.

⁹⁵ Low, J. y Cohen, P., en ob. cit.

⁹⁶ Francés Gómez, P., 2004, pp. 22-23.

⁹⁷ Kaplan, R.S. y Norton, D.P., 2004.

estrategia de comunicaciones –según Francés Gómez-, “mientras que la reputación se forma a lo largo del tiempo y requiere un compromiso constante que hay que demostrar con acciones cada día”.⁹⁸ En suma, la *reputación* es fruto de unos buenos resultados económicos, obtenidos en el marco de una constante relación, honesta y comprometida, con los diversos *stakeholders*.

Por otra parte, la vinculación de la *reputación* con la *RSE* y la *ética en las organizaciones*, queda más que confirmada por la inclusión esencial de esta última entre los atributos de la primera, al momento de proceder a su medición, de acuerdo con instrumentos de *Benchmarking*, tales como el observatorio español MERCO, el que mediante la combinación de encuestas entre directivos y público relevante –expertos-, con la observación directa en las empresas mejor calificadas, confecciona periódicamente un índice, ponderando las siguientes seis variables: (1) Los resultados económico-financieros, que precedentemente encontramos en la base de la “pirámide de responsabilidades” de las empresas; (2) La calidad de los productos y servicios ofrecidos; (3) La cultura corporativa y laboral; (4) La *ética*, identificada con la *Responsabilidad Social Corporativa* – o *Empresarial* (RSE)-; (5) La dimensión global y la presencia internacional, de la que nos ocuparemos en el apartado siguiente; y (6) El carácter innovador de cada entidad.⁹⁹

En suma, las entidades con *reputación ética* que asumimos como formando parte de nuestro *Modelo Teórico*, potenciales generadoras de *desarrollo* incluyente, son consecuentes con lo que oportunamente expresara Lluís M. Pugès en su libro sobre Economía, Beneficio y Ética: “La empresa aparece con una responsabilidad dinámica y

⁹⁸ Francés Gómez, P., Ob. cit.

⁹⁹ Francés Gómez, P., 2004, pp. 27-28.

creadora que se extiende al bien común, a la comunidad. Esta visión enriquecedora de la actividad económica ilumina el camino a seguir por el economista, si de veras pretende colaborar en la obra de aquellos «que han dado a los hombres del futuro razones para vivir y razones para esperar».¹⁰⁰

La Empresa Global

De la diversa literatura existente sobre el tema, durante nuestro anterior trabajo de investigación hemos seleccionamos y concentramos la atención en lo producido por Jordi Canals, intentando complementar la iniciativa del referido autor, el “modelo de las cinco C” para la empresa internacional en general y, en particular, para la empresa española con intereses en mercados externos: “un modelo conceptual de empresa internacional definido por cinco variables que deben estar presentes, de un modo u otro, en su gestión; no sólo en la estrategia y en el diseño organizativo de una empresa internacional, sino, principalmente, en la mente de los directivos”.¹⁰¹

Canals, en su artículo sobre “*La internacionalización de la empresa española*”, afirma que el dinamismo que la economía española ha reflejado desde mediados de la década de los años noventa, ha tenido entre las más destacadas manifestaciones a la internacionalización de sus empresas. Los factores determinantes más generalmente reconocidos, incluyen: (a) La creación del mercado único europeo, concretada definitivamente en enero de 1993, “aunque persistan aún algunas barreras fiscales, técnicas y legales de cierta importancia”;¹⁰² (b) La puesta en marcha de la Unión Económica y Monetaria (UEM) a partir de enero de 1999 y la entrada en circulación del

¹⁰⁰ Pugés, L.M., 1970, p. 227.

¹⁰¹ Canals, J., en *Papeles de Economía Española*, 2004, v. II, p. 261.

¹⁰² Ob. cit., p. 249.

euro a partir de enero de 2002; y (c) Un crecimiento importante de la actividad empresarial a escala global, reflejada en flujos de inversión desde el mundo occidental a los países emergentes de Asia y América Latina; (d) Un proceso internacional de desregulación y privatización de numerosos monopolios públicos; y (e) Una reducción sustancial de los costes de transporte y comunicaciones. Sin embargo –afirma Canals-, todos estos factores que explican el proceso de “globalización” en curso, no son suficientes para el caso español, donde su expansión internacional “ha tenido una intensidad y unos acentos diferentes de los registrados en otros países de la Unión Europea, adoptando modelos verdaderamente innovadores”.¹⁰³

Por su parte, la mencionada *internacionalización* ha dejado de ser una estrategia privativa de las grandes corporaciones y, progresivamente, “las más pequeñas y medianas empresas se ven en la necesidad de buscar proveedores fuera de sus fronteras”, procurando reducir sus costos y en la búsqueda de “encontrar clientes en el exterior”, intentando ampliar su mercado objetivo y, consecuentemente, incorporar economías de escala productivas y comerciales.¹⁰⁴

En este orden de ideas, cabe incorporar el siguiente aserto de Canals: “el reto principal para las empresas españolas, al igual que para otras empresas de la UE, fue lograr un tamaño crítico mínimo para poder competir en cada unidad de negocios, sin desventajas importantes en costes. El tamaño crítico no debía conseguirse mediante una

¹⁰³ Ob. cit., p. 250.

¹⁰⁴ Iñarritu, B. (2005): “El reto de la internacionalización empresarial en el entorno europeo”, *Boletín de Estudios Económicos*, Asociación de Licenciados de la Universidad Comercial de Deusto, v. LX, agosto 2005, nº 185, p. 195.

mayor cuota de mercado en el territorio español, sino mediante un volumen de exportación mayor y *una presencia más intensa en mercados internacionales*".¹⁰⁵

En un enfoque más general, corresponde formularse la pregunta sobre qué distingue una estrategia internacional de una estrategia puramente doméstica. La respuesta –según Canals-, es simple: “la complejidad”.¹⁰⁶ Una empresa internacional incluye todos los elementos de una estrategia puramente local: desarrollo de personas, posicionamiento en el mercado, desarrollo de ventajas competitivas, diseño y coordinación de las estrategias funcionales, diseño de la organización, sistemas de control y sistemas de incentivos. Pero además, la empresa que resuelva una expansión hacia mercados del exterior, deberá seleccionar los países en los que se localizará, y analizar “cómo lograr una mayor eficacia en las operaciones, cómo gestionar el aprendizaje de la organización, cómo responder adecuadamente a cada mercado, cómo lograr una correcta diversificación del riesgo y cómo coordinar las unidades nacionales y las distintas actividades de la empresa”. Muchas de las respuestas a estas interrogantes, conformarán el modelo de las “cinco C” que Canals propondrá.

En la coyuntura empresarial española, Vilaseca Requena destacará la inversión en activos intangibles, considerándolos como “determinantes de su capacidad competitiva internacional”. La inversión en *conocimiento* “se ha convertido en una variable estratégica para la competitividad, tanto de la gran empresa industrial que compite en los mercados de exportación, como para las operadoras de servicios”.¹⁰⁷ La generación de *capital humano*, el *dinamismo innovador* y la capacidad de desarrollar marcas son temas estratégicos del empresariado español. Estos intangibles enriquecen el

¹⁰⁵ Canals, J., 2004, ob. cit., p. 253.

¹⁰⁶ Canals, J., 1994, p. 135.

¹⁰⁷ Vilaseca Requena, J. et al., 2003, pp. 517-518.

posicionamiento de estas empresas, favoreciendo su crecimiento y competitividad internacional y permitiendo la diferenciación de sus productos, todo “lo que se manifiesta en una mayor productividad y rentabilidad de sus operaciones”.¹⁰⁸

Canals distingue dos posibles explicaciones para la potencial influencia de un país en el desempeño de sus empresas en el exterior: en primer lugar, considerando el origen de los recursos humanos y productivos que las empresas utilizarán para competir internacionalmente; en segundo término, el país más que como un conjunto de recursos, “como un sistema más o menos integrado que ofrece ventajas a las empresas que operan desde allí”.¹⁰⁹ Será esta última interpretación, la que Canals más valore, destacando el papel de la confluencia sistémica de factores tales como la demanda de los productos generados en el propio país, las relaciones entre empresas fabricantes, proveedores y clientes –en otros términos, las redes empresariales-, el grado de rivalidad y de cooperación intersectorial, la integración vertical, los esquemas organizacionales de las empresas y, no menor, el papel del gobierno para fomentar la competitividad, para lo cual se consideran de relevante peso a las políticas públicas y al sistema institucional.

Recientemente y a partir del modelo de Bartlett y Ghoshal (1989), Canals ha diseñado su “Modelo de las cinco C”,¹¹⁰ para la empresa internacional en general y, en particular, para la empresa española con intereses en mercados externos. Incluye como dimensiones las siguientes: (1) La búsqueda de costes bajos y eficiencia (*Costes*); (2) La cercanía a los clientes (*Cientes*); (3) El conocimiento adquirido y el aprendizaje (*Conocimiento*); (4) El crecimiento futuro de la empresa (*Crecimiento*), y (5) La gestión de la cartera de inversiones-países (*Cartera*). La “sexta C”, que proponemos integrar,

¹⁰⁸ Ibidem.

¹⁰⁹ Canals, J., ob. cit., p. 59.

¹¹⁰ Ibidem.

promoverá una *Convivencia ético-rentable sostenible*, lograda a través de una mayor y mejor integración de las iniciativas de RSE en los temas estratégicos de las empresas, evaluadas e instrumentadas mediante un *Modelo Teórico* como el que hemos diseñado, tentando superar las generalmente reconocidas restricciones de los modelos de inspiración neoclásica, sustentados en equilibrios parciales o generales.

2.2 Los modelos de crecimiento neoclásicos y sus límites

La mayoría de los desarrollos teóricos y los contrastes empíricos en el campo del crecimiento económico evolucionan a partir del modelo de Solow-Swan (1956), en el que el *output* está generado por dos factores: trabajo y capital. Estos modelos se especifican mediante una función de producción Cobb-Douglas homogénea, que satisface las propiedades de productividad marginal positiva y decreciente de los factores, además de las condiciones de Inada, y mantiene una elasticidad constante de sustitución en cuanto a la participación, en la renta, de los factores a lo largo del tiempo. Para superar los *estados estacionarios*,¹¹¹ propios de estos modelos, es necesario “exogeneizar” la variable tecnológica o productividad total de los factores (*PTF* o residuo de Solow). Esto se debe a que, como se demuestra por el Teorema de Euler, “la teoría neoclásica –a partir de las hipótesis de equilibrio general y competencia perfecta-, no puede dedicar recursos a la financiación del progreso tecnológico”.¹¹²

Con el fin de poder explicar mejor la evolución progresiva de la renta per cápita, sin la necesidad de recurrir a variables exógenas al modelo, surgen varios enfoques alternativos. El primero comprende los modelos de crecimiento endógeno a largo plazo,

¹¹¹ En modelos neoclásicos de crecimiento, de tipo Solow-Swan, el *estado estacionario* es el nivel estable del stock de capital per cápita, hacia el cual la dinámica nos hace gravitar. En dicho punto, la economía deja de crecer -el producto per cápita permanece constante-, y el PIB, el capital y el consumo crecen, estrictamente, a la tasa de incremento de la población.

¹¹² Sala-i-Martin, X. (2000): *Apuntes de Crecimiento Económico*, Antoni Bosch Editor, pp. 42-43.

los que establecen que la productividad marginal del capital no tiende a cero en el límite, violando las condiciones de Inada, y relajándose así uno de los supuestos inicialmente impuestos a la función de producción Cobb-Douglas. El segundo enfoque incorpora nuevas variables a la función de producción Cobb-Douglas tradicional, para explicar esa evolución progresiva de la renta. En este sentido, Romer (1986), Lucas (1988), Rebelo (1991), Barro (1991), Mankiw, Romer & Weil (1992) y Jones (1997), introducen las externalidades y el capital humano en la función de producción. Mientras tanto, el propio Romer (1987), Grossman & Helpman (1991) y Aghion & Howitt (1992, 1998), experimentan con la competencia imperfecta, I&D y la participación estatal. Todos ellos mantienen la constancia de las tasas de ahorro e inversión. Alternativamente, Cass y Koopmans (1965) replantean la propuesta de Ramsey (1928), sustentada en una “optimización intertemporal”.

El supuesto neoclásico de rendimientos decrecientes de cada uno de los factores tenía –según Sala-i-Martin-, “como consecuencia casi devastadora, el hecho de que el crecimiento a largo plazo debido a la acumulación de capital, era insostenible. Es por ello que los investigadores neoclásicos se vieron obligados a introducir el crecimiento tecnológico exógeno”.¹¹³ Por otra parte, y como ya lo especificáramos, tampoco disponían de recursos para compensarlo. Afirma el autor que a partir de entonces –la década de los años 60-, “la teoría del crecimiento se convirtió en un mundo matemático de alta complejidad y reducida relevancia”.¹¹⁴ En la actualidad, es otra la perspectiva y focalización del análisis, concentrándose fundamentalmente en la evidencia empírica: “Más que por la pureza y elegancia matemática, los economistas modernos se han

¹¹³ Sala-i-Martin, X., ob. cit., p. 5.

¹¹⁴ *Ibidem*.

dejado guiar por los datos y las experiencias económicas reales de los diferentes países del mundo”.¹¹⁵

Las “enormes diferencias” que “pequeñas diferencias” en las tasas anuales de crecimiento, producen entre distintos países –según Sala-i-Martin-, fundamentarían que el objetivo primordial debería ser el descubrimiento de los factores que determinan dicha tasa de crecimiento a largo plazo, y las políticas que la pueden afectar. Aspectos éstos que, como hemos visto, aún no se han logrado concretar, en tanto que el “residuo de Solow” del modelo neoclásico acumula demasiados efectos de variables no explicadas. En la medida que asumamos que la tasa de crecimiento de una economía neoclásica es decreciente y que el modelo predice una relación negativa con respecto a la renta inicial, deberíamos constatar un crecimiento superior en las economías pobres que en las ricas, todo lo cual tradicionalmente se ha conocido como la *hipótesis de convergencia*. Cabe acotar, según lo precisa Sala-i-Martin, que el modelo neoclásico “sólo predice la existencia de una relación negativa entre la renta y las tasas de crecimiento, en el caso de que la única diferencia entre los países resida en sus stocks iniciales de capital”.¹¹⁶ De esta afirmación, surgirá la más reciente explicación aclaratoria entre *convergencia absoluta* y *convergencia condicional*, visualizada esta última, exclusivamente, desde el sentido que “la tasa de crecimiento de una economía está directamente relacionada con la distancia a la que se sitúa de su *estado estacionario*”.¹¹⁷

¹¹⁵ Ibidem.

¹¹⁶ Ibidem, p. 46-47.

¹¹⁷ Ibidem.

Las extensiones del modelo neoclásico original, tales como la propuesta de Mankiw, Romer y Weil (1992),¹¹⁸ que incluyen tres factores de producción: capital, trabajo –en su sentido tradicional-, y *capital humano*, son “una forma de argumentar que la participación del capital relevante es mayor que la participación del capital estrictamente físico”. Esta agregación de nuevas variables explicativas responde, en buena medida, a lo que la evidencia empírica indica respecto a la convergencia y los modelos neoclásicos: sólo serían consistentes, si el capital –más técnicamente expuesto, si el valor de “ α ” en la Función Cobb-Douglas-, alcanzara al 0,80. Las estimaciones empíricas en los países industrializados, reflejan una participación del capital más cercana a 0,30 que a 0,80 según lo que ya comentáramos para los EEUU. Por ello, “es preciso considerar a “*K*” en un sentido amplio, para que abarque otras formas de capital no físico”.¹¹⁹

Un cambio más dramático respecto a la ortodoxia neoclásica, se concreta con la aparición de los enfoques de *crecimiento endógeno*, cuya formulación más simple se conoce como la *tecnología AK*, respondiendo a su formulación lineal en el stock de capital, con lo cual abandona las condiciones neoclásicas. Esta función mantendrá los rendimientos constantes a escala, pero si bien los rendimientos serán positivos, no serán decrecientes respecto del capital, como tampoco cumplirá con las condiciones de Inada. Precisa Sala-i-Martin que “el factor determinante para que exista crecimiento endógeno, no es que la tecnología no exhiba rendimientos decrecientes del capital, sino que se incumpla la condición de Inada. Es decir, que el producto marginal del capital permanezca acotado a un nivel suficientemente alto, por más que aumente el stock de

¹¹⁸ Mankiw, N.G., Romer, D.y Weil, D.N. (1992): “A contribution to the Empirics of Economic Growth”, *Quarterly Journal of Economics*, 107, 2, pp. 407-437.

¹¹⁹ Sala-i-Martin, X., ob. cit., p. 48.

capital”.¹²⁰ De esta forma, ya no existirán *estados estacionarios*, pudiendo las economías crecer indefinidamente, o caer en las *trampas de pobreza*.¹²¹

2.3 Planteo de la investigación

Desde la perspectiva de la *economía evolutiva*, U. Witt nos recuerda que mientras académicos y políticos impulsan las “innovaciones” como mecanismo de crecimiento económico, no debe dejar de considerarse que las mismas también pueden generar consecuencias negativas, en muchos casos no anticipadas por sus propulsores y tampoco visualizadas oportunamente por los sectores sociales que las padecerán.¹²² Consecuentemente, concluye en la necesidad de una más elaborada construcción teórica, capaz de alcanzar un legítimo juzgamiento o evaluación. Por su parte, J. S. Metcalfe considera que la evolución socio-económica depende de la emergencia de un conocimiento estructurado y suficientemente entendido e incorporado por las mayorías:

¹²⁰ *Ibidem*, p. 69.

¹²¹ Una combinación del modelo neoclásico de Solow-Swan con el identificado como de crecimiento endógeno o *tecnología AK*, conduce a una de las explicaciones de la brecha expansiva entre “países ricos” y “países pobres”, de acuerdo con dichas *trampas de pobreza*. En una muy sintética explicación, cabe establecer que –de acuerdo con una función de producción en forma de “S”–, existirían dos *estados estacionarios*. El más cercano al origen y, consecuentemente, relacionado con “un stock de capital inferior, constituye una *trampa de pobreza*, ya que se trata de un estado estacionario estable”. Aquellos países cuyo volumen de capital inicial sea muy reducido, quedarán confinados en este estado estacionario, en el que el crecimiento es nulo y la renta baja. Asociadas a esta interpretación, encontramos las teorías conocidas como de *big push*, las que establecen que, para superar esta *trampa*, sólo importan los grandes cambios, aunque sean temporales. (Sala-i-Martin, X., 2000, p. 78).

¹²² “An attempt to balance favourable and unfavourable consequences of innovations is confronted with all the problems of interpersonal comparisons well known in economics and, on top of this, with severe epistemological problems. While hardship and danger are unavoidable if innovativeness is to be encouraged, a faster pace of innovations is not sufficient to guarantee the material growth and increasing prosperity, even of the poor, which have been experienced in the past. The rising standard of living of the masses proclaimed by Schumpeter (1942, chs. 7 and 8) is a historical fact. But it would be a naive extrapolation to take it for granted also as a concomitant of future innovativeness. First, because the future balance of benefits and (social) costs of innovativeness cannot be anticipated. Second, because the personal distribution of any net benefits of innovativeness in the future is indeterminate. As has been explained elsewhere, in view of these imponderables, quite elaborate theoretical constructions are necessary to derive a legitimization for normative judgements supporting a positive attitude towards innovations. (Witt, 2003, p. 90).

solamente cuando los individuos “entienden” en común, pueden entonces “actuar” de común acuerdo.¹²³

Por todo ello, en el desarrollo del estudio hemos tomado en consideración que los componentes de los *modelos* que conforman una *teoría*, sea ésta de carácter estrictamente económica o vinculada con otras disciplina, no se agotan en la *dinámica cognitiva* -responsable de la formación secuencial de las representaciones de lo que es y de lo que es posible-, sino que también incluye la *dinámica ética* de cada persona, así como a la *dinámica social* de formación del medio de operación ideal, de la que la *dinámica de transporte de información* forma parte.¹²⁴ En el plano morfológico, para comprender cómo cada individuo permanentemente debe optar, fue necesario recurrir al *principio económico*, cuyo enunciado establece que de un conjunto de haces de planes personales de acción instantáneos alternativos, jerárquicamente ordenados, la persona –empresario, trabajador, consumidor, etc.- adoptará el haz de mayor rango jerárquico “percibido” en cada instante como posible. Como individuos, nos enfrentaremos a dos tipos de medios y fines: los de carácter económico o sujetos al *principio económico* y, adicionalmente, múltiples factores ajenos a tal racionalización.¹²⁵

La opción final –no necesariamente viable- que procuraremos concretar como seguimiento a éste, nuestro presente aporte: la matematización, calibrado y eventual contraste empírico del *Modelo Teórico* diseñado, conlleva a intentar una apreciación epistemológica lo más cercana a la sociedad, la economía y la empresa de nuestros días, visualizándolas como compuestas de grupos de personas que van proyectando y

¹²³ Metcalfe, 2004, p.168.

¹²⁴ Ibidem, p. 42

¹²⁵ Rubio de Urquía, R., 2004.

desplegando su acción en diversos instantes, interactuando entre sí y con su medio. La potencial afectación sobre el otro de cada actuación personal, caracterizan la antropología y la gnoseología básica que nos hemos planteado, a través de elementos sustantivos. Todo ello se vincula, fundamentalmente, a dinámicas de cambio estructural endógeno, capaces de producir *novedades* en forma sistémica. Adicionalmente, ha sido necesario recurrir a conceptos tales como: *estructura, crecimiento, evolución, emergencia y difusión de novedades, autoorganización, realizabilidad, consistencia, coordinación* y, fundamentalmente, *reflexividad*, propios de la literatura más reciente sobre teoría económica.

A modo de mera referencia introductoria, cabe señalar que los procesos de *autoorganización* los identificamos como aquellos en los que se producen, endógenamente, transformaciones estructurales, con la aparición de *novedades*, a través de una dinámica sistémica que avanza de lo individual a lo colectivo. *Novedades* que además de ser no previstas y no previamente acontecidas, son fruto de dinámicas endógenas o de procesos de *autorrealización*. De acuerdo con Rubio de Urquía: “se dice que la dinámica $\Delta(G)^{126}$ genera «novedades personales no previstas», si para un «número elevado de estados» “ G_t ” de “ G ” –sucesivos o no-, $\Delta(G)$ es tal que “ G_t ” contiene, para un «número elevado de personas», resultados no previstos en los haces de planes de las personas en “ $t-1$ ”.

La construcción de modelos teórico-económicos como el que hemos desarrollado, incorporando una *empresarialidad* condicionada por la *Responsabilidad*

¹²⁶ Sea “ G ” una sociedad formada, a lo largo de su existencia temporal, por sucesivos grupos contemporáneos de personas que van proyectando y desplegando su acción, y “ $\Delta(G)$ ” la dinámica global de la sociedad “ G ”, consistente en la dinámica de transformación iterativa, instante a instante, de “ G_t ” en “ G_{t+1} ”, como consecuencia del despliegue de acción por parte de las “ n ” personas existentes en “ G ” entre los instantes “ t ” y “ $t+1$ ”. (Rubio de Urquía, 2003, p. 62).

Social Empresarial en la búsqueda de un *desarrollo incluyente* que supere al mero crecimiento y al propio *desarrollo shumpeteriano*, es “función de la antropología fundamental adoptada, de la naturaleza de los procesos específicos que se desee explicar y de criterios metodológicos y estilísticos relativos a la formulación de los sistemas “S_{1v}” y “S_{2v}”, así como de la tecnología deductiva que se adopte, con enunciados L_v eventualmente matematizados”.¹²⁷

Cabe efectuar, asimismo, algunas precisiones adicionales sobre la “economicidad” del modelo diseñado. Al respecto, recurrimos nuevamente a Rubio de Urquía: “lo económico en la teoría económica moderna designa, objetivamente, «localización en procesos asignativos». Esto es, localización en dinámicas consistentes en: (a) La adopción, por parte de cada persona, de un haz de planes de entre un conjunto de haces alternativos, instante a instante; y (b) El despliegue interactivo de acción personal, en un medio cambiante, en un intento de ejecución por parte de las personas de los haces de planes adoptados. La economicidad de algo no es, por lo tanto, una cualidad inherente de suyo a ese algo; algo es económico en la medida en la que está localizado en un proceso asignativo. (Consecuentemente) *Todos* los contenidos de la acción humana y sus productos percibidos en términos de modelos son objetos teórico-económicos.¹²⁸

La construcción del *Modelo Teórico* propuesto, enfatizando en la presencia de una *RSE* originada en la empresa y “reflexivamente” incentivada por sus *stakeholders*,¹²⁹ tiene su punto de partida en el diseño de los “mapas”¹³⁰ de las

¹²⁷ Enunciados antropológicos, “es decir enunciados acerca de persona y existencia humana” (Rubio de Urquía, 2003, p. 33).

¹²⁸ Rubio de Urquía, 2003, p. 52.

¹²⁹ Los grupos de interés sobre la gestión de la empresa: clientes, proveedores, competencia, inversores, empleados, reguladores y la comunidad en general.

dinámicas sociales resultantes de la concurrencia de las *dinámicas personales* emergentes de agentes empresariales actuando con *RSE*, de acuerdo con las consecuencias del “saldo social” proveniente de la *reflexividad* de los diversos grupos de interés.¹³¹ Tal es su trascendencia que, de su grado de repercusión en el *empresario*, dependerá –a nuestro criterio-, la propia sostenibilidad del actual impulso de *RSE* en el espacio iberoamericano. Como lo afirman Encinar y Muñoz, “tras el momento genuinamente individual de la *constitución* de los planes –por ejemplo, la decisión empresarial de incorporar determinados componentes de la *RSE*-, se genera otro, coincidente con la *ejecución* y la *evaluación*, que trasciende la frontera de lo individual y que es «social», esto es, producto de concurrencia múltiple”.¹³²

Nuestro enfoque, asumiendo la inviabilidad empírica del modelo neoclásico walrasiano –basado en un “saldo social no racionado según una *dinámica de coordinación plena tautológica*”-,¹³³ se ha basado en la evaluación de, fundamentalmente, las *dinámicas sociales con saldo social racionado*, de acuerdo con una *RSE* incorporada a un *entorno racionante*, entendiendo por tal al “racionamiento de la acción individual «impuesto» por la *dinámica social*”. La secuencia analítica –siguiendo el esquema de Encinar y Muñoz-, consistió en verificar qué tipo de *reflexividad* genera cada uno de los *stakeholders* considerados –en particular,

¹³⁰ Encinar y Muñoz, 2005a, p. 603.

¹³¹ La presencia, despliegue y repercusión de la propiedad de *reflexividad*, se fundamenta en la capacidad del sujeto de verse modificado por su propia acción, y dicha capacidad es, junto con el (intento de) despliegue de la acción personal, determinante de la actividad individual y social. (Encinar y Muñoz, 2005a, p. 602).

¹³² Encinar y Muñoz, 2005a, p. 601.

¹³³ Decimos que se trata de una reflexividad tautológica porque ya estaba contenida a priori en el sistema, eliminándose así analíticamente cualquier posible complejidad del mismo. El modelo teórico está propuesto de manera que el único resultado posible es el de la consecución instantánea de la coordinación (o equilibrio) y el posterior detenimiento del proceso (o cancelación de posibles «interferencias» desde la dinámica social resultante hacia las dinámicas individuales constitutivas iniciales). (Encinar y Muñoz, 2005a, p. 609).

consumidores y trabajadores- a partir de la iniciativa de *RSE* emanada del *empresario*, y cuáles serían las reacciones de este último o, en término de los autores mencionados, “sobre qué parte analítica de su plan de acción «volverá» para incorporar en ella la información que le presta la *dinámica social* resultante, en la forma de un racionamiento para su acción nocional o planeada”.¹³⁴ Analizamos la posible ocurrencia de *dinámicas de “adecuación acomodante”* –definidas como una “realizabilidad extrínseca restringida”-, donde la empresa, actuando como *empresario keynesiano*, corrige la “realizabilidad” de sus planes, sin considerar aspectos de consistencia de medios y fines. También visualizamos la potencial ocurrencia de *dinámicas de “adecuación acomodante”* con procesos de *aprendizaje operativo*, mediante la adecuación de los medios a los fines, según el “mensaje” del *entorno racionante*.

Nos dedicamos también a la búsqueda de *dinámicas de “adecuación acomodante”* donde los empresarios se verían inducidos a -reconociendo la *reflexividad* emanada de los *stakeholders*-, intentar “acomodar” su jerarquía de objetivos, modificando la prelación de los mismos, de modo coherente con el *entorno racionante*. No obstante, los casos de mayor interés fueron los vinculados a *dinámicas de revisión completa de la acción individual*, como estrategia de “ética oportunista” por parte de la empresa, donde mediante un ajuste meramente “*acomodante u operativo*”, adapta su *dinámica empresarial* a los valores dominantes en la sociedad con la que interactúa o, alternativamente, a las que incorporan a la *RSE* en sus temas estratégicos, generando lo que Dalla Costa denominara un *plan strat-ético*. En estas circunstancias, nos encontramos frente a *dinámicas de revisión estructurantes*, donde la *reflexividad* provoca un cambio estructural destinado a eliminar, remover o modificar el racionamiento que la *dinámica social* impone, buscando la modificación y/o sustitución

¹³⁴ Encinar y Muñoz, 2005a, p. 604.

de la «irrealizabilidad» inicial, intentando que “las *dinámicas individuales* sobre las que opera la *reflexividad*, sean susceptibles de inducir, tras dicha operación, *dinámicas sociales renovadas*”.¹³⁵

Por otra parte y desde el punto de vista macroeconómico, las limitantes que los diversos modelos de crecimiento neoclásico reflejan, tanto en su concepción teórica como en su aplicación en los países iberoamericanos, generando “islas de crecimiento” que no acaban por demostrar su capacidad de producir el esperado “efecto cascada”, conllevan a nuestra búsqueda de enfoques alternativos, tales como la *economía evolutiva* y la “Teoría de procesos de mercado”, más próximos a una meta-antropología austríaca, definida a partir del “leap with continuity” propuesto por Rodríguez García-Brazales.

El descubrimiento de un texto no publicado de Schumpeter¹³⁶ sobre *desarrollo económico*, intentando marcar la diferencia con el *crecimiento económico*, en donde el concepto de *novedad* tiene rol protagónico, impulsa la redacción de artículos como los de Encinar y Muñoz,¹³⁷ que ilustran sobre estos enfoques, proporcionando marcos de referencia y análisis basados en esquemas identificados como “Planes de Acción”, los que nos han permitido explicar no solamente la difusión o consecuencias de las *novedades*, sino también *su emergencia*. En un estudio específico, Cañibano, Encinar y Muñoz concluyen que las *novedades éticas* pueden ser fuentes importantes de “cambio económico”, en la medida que generen reconfiguraciones estructurales en los propios

¹³⁵ Encinar y Muñoz, 2005a, p. 606.

¹³⁶ Schumpeter, J.A., (1932[2002]).

¹³⁷ Encinar, M.I. y Muñoz, F.F., 2005b.

objetivos de los agentes interactuantes, como resultado de la *dinámica ética* y – agregamos–, de las consecuencias de la *reflexividad*.¹³⁸

Luego de profundizar en estos ámbitos de la Teoría Económica Moderna, esperamos haber diseñado un *Modelo Teórico* que permite, desde nuestro punto de vista, identificar aquellas iniciativas de *RSE* con mayor probabilidad de generar una verdadera *novedad ética* y, consecuentemente, con potencialidad de promover un *desarrollo incluyente*, mediante la participación social expresada a través de una *reflexividad*, que le otorgue sostenibilidad y un mayor alcance, al tiempo que evitando los riesgos que Witt advierte sobre eventuales consecuencias no deseables de las “novedades” schumpeterianas. Tal, entonces, el sentido de incorporar la *RSE* cualificando el ejercicio de la *función empresarial*, en esquemas analíticos como los “Planes de Acción”. La *RSE*, en la medida que promueva *novedades* que respondan a las tres condiciones de Witt,¹³⁹ y en especial a la tercera, endógenamente contribuirá al *desarrollo incluyente*, determinando una notoria diferencia con respecto al crecimiento neoclásico tradicional.

Síntesis Programática

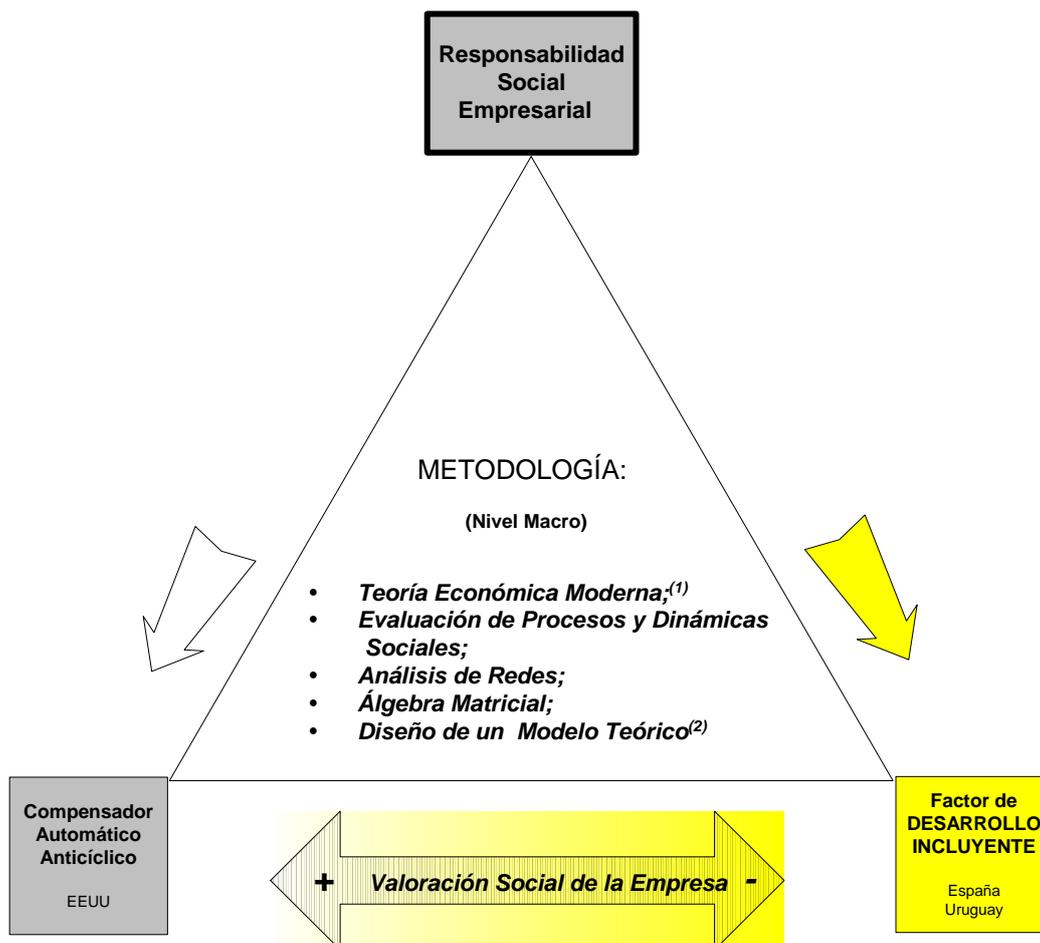
El *Cuadro I* que a continuación incorporamos refleja, sintéticamente, la macrohipótesis de trabajo que hemos asumido para el desarrollo de la investigación. La misma que, por otra parte, se constituye en el desafío mayor del “aprendizaje continuo” a que el *Modelo Teórico* que presentamos –particularmente no determinístico en la resolución

¹³⁸ The main argument can be summarised as follows: if economic change is “dynamic endogenous structural change capable of inducing or generating novelties”; if structural change refers to processes that transform these structural elements; if novelty refers to the occurrence of something that has not previously taken place within any of these elements; and if novelty could be produced by ethical dynamics producing ethical novelty; then ethical novelty generates economic change. (Cañibano et al., 2005, p. 29).

¹³⁹ Witt, U., 1993, p. 91.

Cuadro I

Síntesis Programática



(1) Según Prof. Rafael Rubio de Urquía

(2) Se establecen las bases para desarrollar una versión econométrica y su calibrado.

esperable de sus *nodos decisionales* y evolutivo respecto a la definición de su entramado metodológico, en tanto estocástico y sujeto a procesos de perfeccionamiento por sucesivas aplicaciones-, se orientará en futuras etapas: la comprobación empírica de sus *leyes* y, más específicamente, de las *reflexividades* esperable de la aplicación de iniciativas de *RSE* en sociedades con diferentes valoraciones de la *empresa privada*, todo ello en la medida que lo permita la disponibilidad de información relativa al tema. Al respecto, si bien Rojas Orduña -analizando comparativamente los casos de Argentina, México y España-, establece como “llamativo comprobar que la *RSE* es un concepto común en Latinoamérica y en España, pero que sus prioridades son diferentes en unos y otros países, dependiendo no sólo de su nivel de desarrollo, sino también del momento por el que cada uno esté atravesando”,¹⁴⁰ nuestro enfoque avanza más allá de dicha constatación, tentando instrumentar, científicamente, la evaluación de las consecuencias, según los respectivos “saldos sociales”.

Sociedades y economías como las de los EEUU -al compás de la “destrucción creativa” que Shumpeter identificara-, han experimentado relevantes cambios durante la segunda mitad del siglo XX y en lo avanzado de los primeros años de la nueva centuria. Un ejemplo lo constituye el fenómeno de las computadoras, ganando espacios en todos los ámbitos, mientras que, en la industria, sectores tradicionales como los textiles y del acero, han cedido escaños ante el crecimiento de la producción vinculada a la informática: el “computers blossomed”, como lo identifica Wyatt Wells en su obra “*American Capitalism, 1945-2000*”.¹⁴¹ Y lo más relevante que el autor destaca, es que

¹⁴⁰ Rojas Orduña, O. I. (2004): “RSC: los casos de España, México y Argentina”, *Revista de Comunicación, Arte y Literatura*, [www.dosdoce.com]

¹⁴¹ “*In the second half of the twentieth century the American economy experienced extraordinary change. Between 1945 and 2000 employment increased two and a half times, and output quintupled. Established industries like steel and textiles gradually decayed as new ones such as computers blossomed. New products, technologies, and techniques continuously rendered old ones obsolete –a process that economist Joseph Schumpeter dubbed “creative destruction”. Yet these transformation occurred within a*

todas estas transformaciones ocurren dentro de una “marco de estabilidad”, que no sólo permite el cambio, sino que lo promueve. Dicho marco no es otro que el escenario de un “capitalismo predominante”,¹⁴² donde el sector privado, la empresa que procura beneficios, es el agente que, integrado a la dinámica social, aceptado y valorado en su rol, provee los bienes y servicios, al tiempo que ofrece oportunidades de empleo. Wells, sin embargo, aclara que si bien las sociedades dinámicas necesitan de “innovaciones”, las que mayoritariamente provienen de los “entrepreneurs” del sector privado, estos son producto de su propio ambiente, requiriendo de sociedades que los promuevan y apoyen. Y no menos importante, sociedades tolerantes. En este último aspecto, reside el principal efecto de la RSE en estas dinámicas sociales: su actuación como *compensadores* o *estabilizadores anticíclicos*, no escritos pero similares a los legislados por los EEUU en el año 1946 (*Employment Act*).¹⁴³

Max Weber proporciona alternativas de explicación a las raíces de tales sociedades. En su esfuerzo por fundamentar las conexiones entre “La ética protestante y el espíritu del capitalismo”, afirmaba que “el capitalismo se identifica con la aspiración a la ganancia lograda con el trabajo capitalista incesante y racional, a una ganancia siempre renovada, a la rentabilidad. Y así tiene que ser: dentro de una ordenación capitalista de la economía, todo esfuerzo individual no enderezado a la

stable framework that not only permitted change but in many ways promoted it. Capitalism predominated. That is to say, private, profitseeking enterprises provided most goods and services, employed most workers, and commercialized most innovations.” (Wells, Wyatt (2003): *American Capitalism, 1945-2000*, Ivan R. Dee Publisher, Chicago, USA, p. 3).

¹⁴² “*To prosper over generations, a country must continually reorganize its economy, devising new products and new ways of making and marketing existing ones. This is often disconcerting and painful, but it represents the only alternative to economic stagnation. Dynamic societies need innovations, the vast majority of which originate with entrepreneurs in the private sector. But entrepreneurs are products of their environment. They will succeed only if the larger society provides encouragement, status, and resources (markets, labor, and capital), and tolerates the dislocations that their efforts sometimes bring.*” (Ibidem, p. 195).

¹⁴³ Pées Boz, E.S., 2003, p. 424.

probabilidad de conseguir una rentabilidad está condenado al fracaso”.¹⁴⁴ Se construirá a partir de la diáspora calvinista –orientada en buena medida hacia los EEUU- el “espíritu capitalista” y serán los fundamentos religiosos de ascetismo laico sus referentes, tales como el trabajo profesional incesante. Con respecto a los negocios, Weber afirma que “en la concepción puritana adquiere matices nuevos el carácter providencial de la interacción de los intereses económicos privados. Cuál sea el fin providencial de la adscripción del hombre a una profesión, se reconoce en sus frutos. Weber concluye que “si a la estrangulación del consumo juntamos la estrangulación del espíritu de lucro, ... el resultado inevitable será la formación de un capital como consecuencia de esa coacción ascética para el ahorro. Como el capital formado no debería gastarse inútilmente, fuerza era invertirlo en finalidades productivas.”¹⁴⁵

Para encontrar fundamentos al comportamiento social respecto a la empresa privada en estas sociedades, podríamos recurrir a los precedentes conceptos de Max Weber, y más aún, a la propia evaluación de la inmigración americana que Malwyn Allen Jones realiza en su obra “*American Immigration*”,¹⁴⁶ explicando los impactos, por ejemplo, de los más de 70 millones de personas que emigraron de Europa desde comienzos del siglo XVII, de las cuales dos terceras partes lo hicieron hacia los EEUU.

¹⁴⁴ Weber, M., 1969, p. 9, citado en Pées Boz, E.S., 2004, p. 19.

¹⁴⁵ Ob. cit., p. 248.

¹⁴⁶ “For the receiving nation itself, the most obvious consequences of immigration have been demographic and economic. The continuous flow of great numbers of immigrants into the United States has been, in the first place, an important factor in the steady increase in U.S. population. (...) As it was, immigration made an even greater contribution to the total population than the number of arrivals would indicate, since immigrants consisted preponderantly of comparatively young people (...) The realization of America’s vast economic potential has likewise been due in significant measure to the efforts of immigrants. (...) Much better known is the part immigrants played in the construction of transportation and public utilities systems. (...) In the rise of American industry a key factor was the transit of technical skills and methods as a result of immigration. The fact that fresh groups of immigrants were continually arriving to occupy the base of the economic pyramid has had profound social consequences. (...) This subtle yet profound type of alchemy provides the key not only to the immigrant contribution to American culture but also to the paradox of immigrant loyalties.” (Jones, Malwyn A. (1992): *American Immigration*, 2nd. Ed., The University of Chicago Press, Chicago, USA).

Lo expuesto, en nada significa menospreciar la importancia que la sociedad norteamericana asigna a la RSE. En efecto, como lo establecen George A. y John F. Steiner en su contribución a la obra “*A survey of sustainable development – Social and Economic Dimensions*”,¹⁴⁷ el continuo incremento de la relevancia de las corporaciones en la *dinámica social*, ha impulsado la cada vez mayor concientización de empresarios y stakeholders, contribuyendo unos y otros a su consolidación, en procura de evitar los verdaderos factores del estancamiento económico y el consecuente deterioro social.

Por otra parte, contribuyendo a la especificación del perfil de empresarios y trabajadores en la sociedad americana, Richard Florida nos habla de un nuevo fenómeno social que caracteriza a los EEUU desde las últimas décadas del siglo XX: “The rise of the creative class”, o advenimiento de la que identifica como la “clase creativa”. Lo hace, no sin antes advertir que la palabra “clase” no es bien recibida en dicho medio.¹⁴⁸ El autor, afirmando que en los EEUU actualmente se verifican grandes diferencias en el Ingreso y una creciente estratificación social, establece que los “miembros” de la “clase creativa” tienen no sólo un interés económico, sino también un imperativo moral, en reducir esta división de clases, más que a través de caridad, compartiendo los principios que los unen: individualismo, meritocracia, diversidad y apertura, todo ello al servicio

¹⁴⁷ “*Modern views on the corporation in the United States –articulated both in academia and in the corporate community- find a number of reasons to accept more social responsibility. One such reason is that corporations have an ever-greater impact on society as their technological and economic power grows. This observation is supported by the definitions of an expanded group of stakeholders who are likely to be affected by corporate actions. (...) These groups are increasingly aware of corporate impacts, as, for example, advancing science reveals the presence and the effects of carcinogens in industrial effluents; or better statistics make it harder to ignore racial discrimination in hiring. (...) The lesson seems to be sinking in that, self-regulation is less painful than new laws. Corporate leaders also recognize that, in the long run, «violent cities, deteriorating schools, pollution, poverty, and other problems are the ingredients of economic stagnations, ...».*” (Steiner, George A. & John F. (1997): *Business, Government and Society: A Management Perspective. Text and Cases*, McGraw-Hill, New York, en Harris, Jonathan M. et al (2001): *A survey of sustainable development –Social and Economic Dimensions*, Island Press, Washington DC, USA, p.284).

¹⁴⁸ “*Class is a dirty word in America. Many commentators and political leaders like to pretend it doesn't exist and are quick to condemn anyone who even talks about class differences or uses the phrase «class consciousness»*” (Florida, Richard (2002): *The rise of the creative class*, Perseus Book Group, New York, USA, p. 315).

de la “creación significativa de nuevas formas” o, en otros términos, de “innovaciones” o “novedades”.¹⁴⁹ El perfil descrito por Florida, ratifica los valores y las aptitudes que se prioriza, lo que confirma la inclusión social de la empresarialidad en la convivencia norteamericana.

Sin embargo y no restando importancia a las consecuencias o impactos de las diversas iniciativas de *RSE* en estas sociedades, nuestro esfuerzo investigativo se ha focalizado en el otro vértice de la base del triángulo diagramado en el *Cuadro I*: hacia aquellos países como España y Uruguay, donde la valoración social de la empresa dista mucho de reflejar parámetros similares a los expuestos.

En acuerdo con las conclusiones y recomendaciones de Amartya Sen sobre el tratamiento de la cultura por parte del análisis económico,¹⁵⁰ consideramos que lo relevante no es preguntarnos si la misma impacta o no en la economía, sino interrogarnos en *cómo la cultura influye o puede influir*. En el *Anexo X* incluimos un compendio de información sobre la República Oriental del Uruguay, el que integra desde un perfil general del país, sus indicadores socio-económicos y su coyuntura, hasta la opinión de economistas, sociólogos e historiadores sobre su evolución y su presente,

¹⁴⁹ “*The distinguishing characteristic of the Creative Class is that its members engage in work whose function is to «create meaningful new forms». I define the Creative Class as consisting of two components. The Super-Creative Core of this new class includes scientists and engineers, university professors, poets and novelists, artists, entertainers, actors, designers and architects, as well as the thought leadership of modern society. (...) Beyond this core groups, the Creative Class also includes «creative professionals» who work in a wide range of knowledge-intensive industries such as high-tech sectors, financial services, the legal and health care professions, and business management. (...) Doing so typically requires a high degree of formal education and thus a high level of human capital.* (Ibíd., p. 69).

¹⁵⁰ “...economists can fruitfully pay more attention to the influence of culture on economic and social matters. (...) The issue is not *whether* culture matters, to consider the title of an important and highly successful book jointly edited by Lawrence Harrison and Samuel Huntington (2000). That it must be, given the pervasive influence of culture in human life. The real issue, rather, is *how* –not whether– culture matters. What are the different ways in which culture may influence development? How can the influence be better understood, and how might they modify or alter the development policies that seem appropriate? (Sen, A. (2004): “*How does culture matter?*”, en Rao, V. & Walton, M. (Editores), Stanford University Press, California, USA, p. 37).

particularizando en *la valoración social de la empresa privada*, en contraste con la consideración de las organizaciones productivas de propiedad estatal. Complementariamente, se ampliarán conceptos sobre el estado de la cuestión de la RSE. A continuación efectuamos una síntesis del fenómeno, complementada con una apreciación de la imagen en España, con similitudes que llaman a la reflexión.

En efecto, según De Posadas, mientras que en los EEUU se desarrollaban colonias anglosajonas -“desdibujados sus lazos de dependencia con una alejada y despreocupada metrópoli”, ensayando alternativas de organización social con alto contenido de gobierno propio, y donde “nace la Democracia, en forma incipiente y ligada al derecho de propiedad”-, “nosotros –al igual que España- seguimos a la civilización francesa; o sea a la Revolución Francesa y a la Ilustración (y el colectivismo-estatismo), que no –como quisiera Artigas¹⁵¹- la revolución anglosajona y el racionalismo (y el individualismo)”.¹⁵²

Con el mismo rigor científico, aunque con menor rigor crítico hacia los orígenes del país, Henry Finch –economista e investigador nacido en Inglaterra en el año 1941 y graduado de la Universidad de Oxford-, concentra su trabajo en la evaluación de la

¹⁵¹ José Gervasio Artigas (1764-1850), militar y máximo prócer de la República Oriental del Uruguay. Considerado el primer *Jefe de los Orientales* y uno de los más importantes estadistas de la Revolución del Río de la Plata. Es venerado por su destacada actuación en las luchas independentistas y por su voluntad democrática y americanista (www.es.wikipedia.org).

¹⁵² “Lo más bárbaro de Inglaterra emigró a Nueva Inglaterra, renegando del absolutismo de la Reina Elizabeth y sus continuadores Estuardo, (...) Diferente fue la colonización del Río de la Plata, ya que fue hecha por la propia Corona española. (...) Nosotros heredamos el Imperio Romano: nuestra matriz romano-española consideró el trabajo indigno, así como la industria; e impuso la cuadrícula romana como patrón uniforme para cada poblado de la comarca, pero más aún la impuso en la mente de los pobladores. Imposible pensar o imaginar nada que se saliese de la cuadrícula o tuviera otra forma o manera. (...) (otros heredaron) el mundo rejuvenecido por la invasión bárbara: el esfuerzo, la asamblea germánica, el juicio de los pares, la costumbre y la palabra dada por encima de la ley, el condado o comuna y la descentralización y las leyes del mercado y la sustancia por encima de las formas; (...) Como que nosotros nacimos civilizados, porque fuimos una nación fundada por un estado o Corona, de arriba para abajo; en vez de ser un pueblo que funda su estado, como ha sido la historia normal de la humanidad. (De Posadas, Diego (1992): *¿Dependencia económica o subdesarrollo político cultural?*, Talleres Barreiro y Ramos S.A., Montevideo, Uruguay, pp. 12 y 23-24).

economía política del Uruguay, entre los años 1870 y 2000.¹⁵³ Su investigación nos aporta relaciones de causa-efecto tan elocuentes como las anteriores, con relación a nuestro propósito. Fundamentará buena parte del perfil de nuestros compatriotas, en particular con respecto a su *reflexividad* respecto a la gestión empresarial privada, en la orientación política del país durante los últimos años del siglo XIX y los primeros del siglo XX, la que, haciéndose eco del descontento popular hacia las empresas británicas que por entonces monopolizaban los servicios públicos, genera –probablemente sin proponérselo–, una aversión a los emprendimientos privados en general, y en particular a los de origen extranjero. Sus principales actores, el *batllismo*¹⁵⁴ y su fundador, el Presidente D. José Batlle y Ordoñez (1856-1929),¹⁵⁵ también son objeto de estudio y relevantes análisis por los historiadores Barrán y Nahum.¹⁵⁶

Finch niega que Batlle, como lo afirmaba Vanger¹⁵⁷ en el título de su obra, fuera el creador de sus tiempos. Afirma que más bien el propio “Batlle fue una creación de

¹⁵³ Finch, Henry (2005): *La Economía Política del Uruguay Contemporáneo 1870-2000*, (2da. Ed.), Ediciones de la Banda Oriental S.R.L., Montevideo, Uruguay.

¹⁵⁴ “La ideología del *batllismo* fue, fundamentalmente, una ideología de clase media. Aunque ningún sector social fue excluido de la alianza batllista, los mejores representados fueron el de la pequeña industria y el de los empleados públicos y privados. Un sentimiento igualitario combinado con la defensa de la propiedad, la creencia en el valor de la movilidad social manifestada a través del apoyo a la educación y a la igualdad de oportunidades y la afirmación del Estado por encima de los intereses de las distintas clases sociales, fueron rasgos característicos de la temática del movimiento. La política batllista consistía, entonces, en mantener mediante concesiones el equilibrio entre fuerzas sociales crecientemente antagónicas, mientras conservaba y fortalecía el sistema político a través de su capacidad de mediar entre ellas.” (Ibidem, p. 28).

¹⁵⁵ “Político y periodista del Uruguay, fue Presidente de la República por dos períodos: 1903-1907 y 1911-1915. Llevó a cabo reformas económicas y sociales que permitieron a Uruguay transformarse en el país más estable política y económicamente de América Latina. Impulsó la constitución de 1917, cuya principal característica era la de poseer un Poder Ejecutivo bicéfalo, formado por la Presidencia de la República y el Consejo Nacional de Administración. Si bien fue presidente sólo durante ocho años, se lo considera la figura más gravitante e influyente en la política de su país desde su primera presidencia hasta su muerte, período que abarca más de 25 años. Los historiadores uruguayos suelen referirse a esta época como la Era Batllista (www.es.wikipedia.org).

¹⁵⁶ Barrán, José P. & Nahum, Benjamín (1982): *Batlle, los Estancieros y el Imperio Británico – Tomo 3 - El Nacimiento del Batllismo*, Ediciones de la Banda Oriental S.R.L., Montevideo, Uruguay.

¹⁵⁷ Vanger, M. I. (1963): *José Batlle y Ordóñez of Uruguay – The Creator of his Times, 1902-1907*, Harvard University Press, Cambridge, MA, USA.

sus tiempos”. En consecuencia, sostiene que los logros de Batlle pueden ser considerados como una respuesta a dos procesos que eran ya evidentes a fines del siglo XIX: la inestabilidad social del sector rural y el rápido crecimiento de la economía urbana. El fenómeno batllista habría significado una transacción –“de carácter liberal, humanitario, muy de clase media”-, entre las tensiones sociales y políticas resultantes de estos procesos. En lo estrictamente económico, Finch insiste, afirmando que “la política económica de Batlle no logró ningún cambio importante en la estructura económica del país. Por otra parte, marcando diferencias dentro del empresariado de entonces, “el crecimiento del sector público, lejos de perjudicarlo, favoreció indudablemente al capital nacional. El monopolio por parte del Estado de algunos tipos de seguros se realizó a expensas de empresas extranjeras, no de las uruguayas”. Y atemperando la radicalidad de la contienda con empresas transnacionales, Finch concluye que “la hostilidad de Batlle hacia el capital extranjero, si bien era sincera, distaba mucho de ser una actitud de enfrentamiento a la intromisión imperial. En realidad, se redujo casi exclusivamente a los servicios públicos de propiedad británica cuya ineficiencia y altos costos era ya un motivo de crítica común antes de finalizar el siglo XIX”.¹⁵⁸

Un *Mercantilismo con Estado y sin Grandes Mercaderes*, podría resultar una justa categorización del *batllismo* antes descrito. La justificación ética del incuestionable crecimiento y dispersión del Estado en todos los roles socio-económicos –como agentes “testigo”, reguladores o productivos-, se sustentaba en la teoría de que lo que beneficiaba al Estado, terminaba por beneficiar a todos los ciudadanos.¹⁵⁹ Así lo

¹⁵⁸ “Su papel fue representar las frustraciones experimentadas por los emergentes sectores capitalistas y laborales en un pequeño país dependiente por su subordinación al capital extranjero; y usar los recursos del Estado para desafiar la posición de las empresas británicas. (...) El Batllismo no se opuso a la importación de capital extranjero –al contrario- pero lo buscó como un medio de limitar el poder del capital extranjero ya radicado en el país, fundamentalmente en defensa del sector capitalista local (Finch, H., 2005, p. 27 y 210).

¹⁵⁹ Barrán, J. P. & Nahum, B., 1982, p. 81.

exponía el periódico del sector político, el 30 de marzo de 1916: *“Enriquecer al Estado es enriquecer a todos sus componentes ... Si el Estado es rico y está bien administrado, el dinero que recibe por concepto de impuestos inmediatamente se distribuye en obras de beneficio general ... el Estado no se guarda nada ... lo devuelve en caminos, escuelas, puentes, industrias nuevas, instituciones (de cultura) ... ”*¹⁶⁰

¿Fueron este tipo de mensajes los que dieron origen a la valoración que de la empresa privada tiene, aún hoy, la sociedad uruguaya, conformados paulatinamente y de acuerdo con la inercia de largo plazo que caracteriza a la construcción de los ensamblajes personales y sociales? Probablemente, pero también –en tiempos de fuerte transmisión directa de las ideas políticas a la población-, deben haber radicalizado los posicionamientos populares contrarios a la empresa privada, discursos del fundador y líder batllista por más de 25 años, cuando en el año 1920, aseveraba: *“Nosotros hemos hecho algo: ya hemos establecido la jornada de ocho horas, que de los pueblos más avanzados de la tierra, algunos, empiezan recién a conquistar y otros no han conquistado todavía. (...) Las fábricas, entregadas a sí mismas, sin la fiscalización del Estado, devoran a los hombres que las sirven, y el Estado tiene que intervenir, para que esos crímenes no se cometan! (...) Las fábricas devoran a los hombres; y no hace un siglo devoraban también a los niños ... que morían antes de haber llegado a los ocho o diez años y después de haber dado todas sus fuerzas a las industrias a que servían. Nuestra principal tarea –ya que esas cosas, o parecidas, se producen o pueden producirse entre nosotros-, será impedirlos y propender a que todos los que trabajan se vean en una situación en que la vida pueda ser amable para ellos”*.¹⁶¹

¹⁶⁰ Diario El Día, 30 de marzo de 1916, p. 4, cs. 4 y 5: *“Conceptos claros”*.

¹⁶¹ Enciclopedia Uruguay (1969): *El Pensamiento de Batlle*, Editorial ARCA S.R.L., n° 34, Montevideo, Uruguay, p. 98.

Consecuencias de la actuación de un líder que, sin dudarlo, dejó su impronta en la sociedad a la que gobernó por ocho años, pero que a través de sus ideas logró conmover e influir ideológicamente a un país que, ya hace un siglo, supo embanderarse con iniciativas que actualmente encontramos entre los fundamentos más valorados de la RSE. Baste un ejemplo para ratificar lo dicho: un extracto de sus consideraciones en la presentación ante la Asamblea General del Proyecto de Ley Laboral, incorporando la limitación de las ocho horas de trabajo, entre otros avances sociales. Entonces, el 21 de diciembre de 1906, afirmaba que “... *hay que reconocer al obrero y, en general, a todos los hombres de trabajo, miembros y factores importantes de una sociedad civilizada, el derecho a la vida de la civilización, a la vida del sentimiento, de las afecciones, de la familia, de la sociedad y, por tanto, el derecho de disponer del tiempo indispensable para participar de esos bienes. Cuando hayan destinado a la alimentación y al reposo de su organismo el tiempo necesario, todavía deben armonizar ideas con sus esposas, para conocer y acariciar a sus hijos y para extender su cultura moral e intelectual*”.¹⁶² Finch concluirá que toda esta legislación era el precio que debían pagar los pequeños industriales en ascenso, a cambio de una necesaria estabilidad política y social.¹⁶³

Mientras tanto, al otro lado del Océano Atlántico nos encontramos con el Reino de España, al que referenciamos por su doble pertenencia a la categoría de países desarrollados y, simultáneamente, integrante del espacio iberoamericano. Una reciente publicación de Forética¹⁶⁴ –el Informe Forética 2006, del 30 de noviembre de 2006-, incorpora en su contenido una visión más que elocuente de la apreciación de la

¹⁶² Ibidem, p. 95.

¹⁶³ Finch, H., 2005, p. 28.

¹⁶⁴ Forética es una asociación sin ánimo de lucro cuya iniciativa surge en el seno del X Congreso de Empresas de Calidad, de Barcelona, en el año 1999, donde un nutrido grupo de directivos y líderes de opinión que se cuestionan de qué manera pueden poner en valor una cultura de empresa basada en la responsabilidad de todos sus miembros frente al conjunto de la sociedad y el entorno (www.foretica.es).

ciudadanía sobre los distintos tipos de organizaciones y, en especial de las “Grandes Empresas” y de las “PYMEs”. Consultados los españoles sobre si creían en la “gestión ética y responsable de sus grandes empresas”, los que responden “muy responsables” totalizan apenas un 5,4%, mientras que los que aceptan responder con un “bastante responsables”, adicionan un 31,4% a un resultado que, de todas formas, es ampliamente superado por la opinión mayoritaria de “nada responsables” (44,1%) y “poco responsables” (13,1%).¹⁶⁵

No obstante, deben efectuarse dos precisiones: la primera, estableciendo que las PYMEs reflejan una imagen algo superior, logrando constituirse en porcentaje mayoritario aquellos que le otorgan una calificación de “bastante responsables” (43,5%), sumados a los que opinan que su gestión es “muy responsable” (8,7%). La segunda aclaración, se establece en términos relativos: el Estado obtiene una aún menor consideración, no alcanzando a una cuarta parte los ciudadanos que responden favorablemente. Este último aspecto, probablemente, contribuya a explicar la evolución que, sin embargo, reflejan los Mercados de Valores en España, en contraste con lo que ocurren en Uruguay.

Esta última diferencia, si bien relevante, y que se suma a otros matices que conllevan a la calificación de “país desarrollado” a uno, y de “en vías de desarrollo” al otro, no obsta para que a ambos los ubiquemos entre las sociedades que más requieren de la aplicación de la *RSE como factor de desarrollo incluyente*, contribuyendo a incorporar a la *empresa* en el reconocimiento y valoración social, y posibilitando con ello una mayor *empresarialidad* que impulse un crecimiento sostenido y benéfico para el conjunto de sus habitantes. Para la construcción del *Modelo Teórico* que a ello

¹⁶⁵ Forética (2006): Informe Forética 2006 – Evolución de la Responsabilidad Social de las Empresas en España, Madrid, España, p. 50-51.

propende, y actuando en el nivel macro, hemos utilizado un instrumental propio de la Teoría Económica Moderna, de la Evaluación de Procesos y Dinámicas Sociales, del Análisis de Redes y del Álgebra Matricial, entre otros, de acuerdo con lo que detallamos en el Apartado 5. de este informe.

Principales agentes socio-económicos considerados

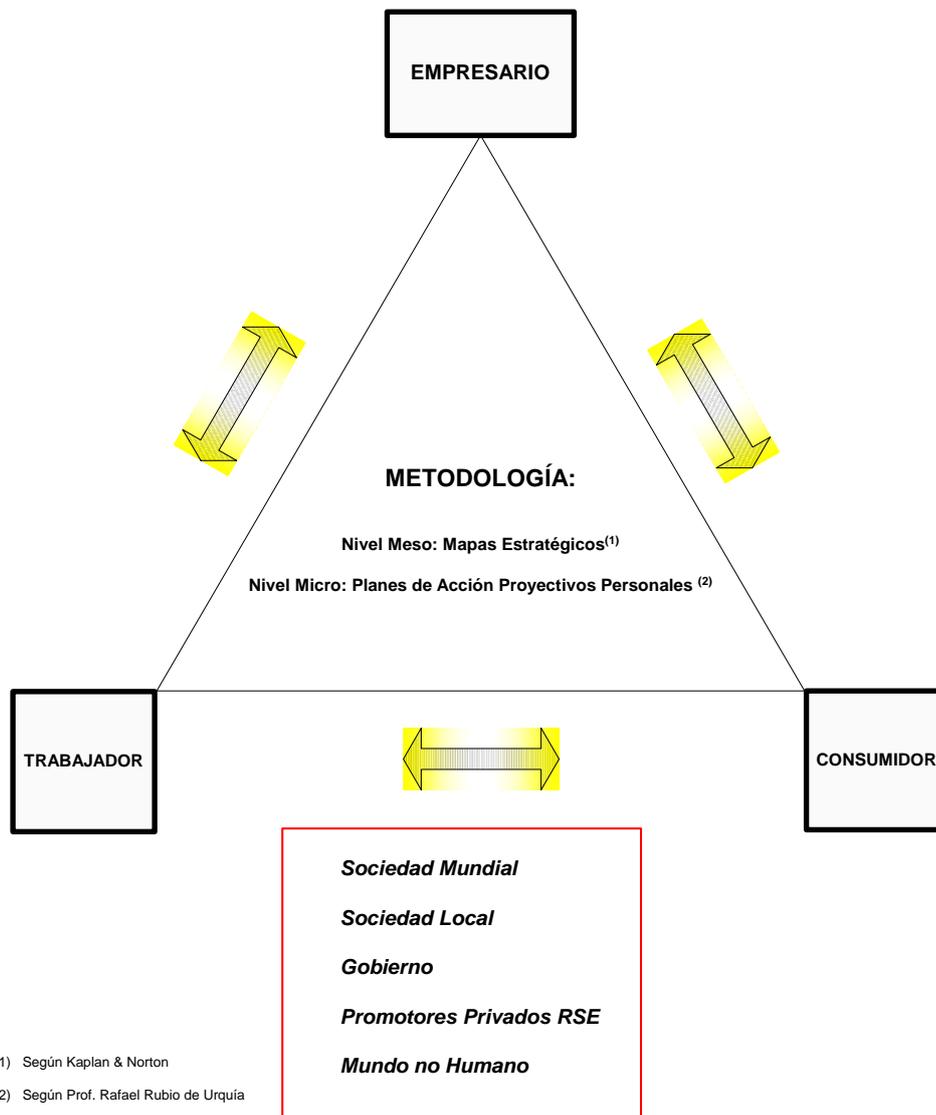
De acuerdo con lo graficado en el *Cuadro II*, para el diseño del entramado o *dinámica social* que las respectivas iniciativas de RSE potencialmente desatan, hemos destacado la eventual actuación de tres macro-categorías de agentes socio-económicos: el *empresario*, el *trabajador* y el *consumidor*. Adicionalmente, y a modo de elementos complejos, pero muy necesarios para un análisis sistémico que permita obtener una visión holística de los fenómenos observados, hemos incluido en nuestra evaluación a otros cinco factores: la *Sociedad Mundial*, la *Sociedad Local*, el *Gobierno*, las organizaciones *promotoras de la RSE* y el *Mundo no Humano*, definido este último como el entorno no humano en el cual actúa la sociedad a la que pertenece cada persona.

Cabe acotar que, si bien reconocemos la contemporaneidad de roles – empresarios y trabajadores que son a la vez consumidores, por ejemplo-, analíticamente los consideramos como agentes particularizables, estratificándolos en las mencionadas tres categorías, sin que ello implique ingresar en terrenos de “clases”, como oportunamente lo planteara Maurice Halbwachs,¹⁶⁶ entre otros.

¹⁶⁶ “Al estudiar los móviles de la acción de los individuos dentro de la sociedad, la investigación empírica obliga a especificar esos móviles dentro de los grupos humanos regidos por ciertas “representaciones colectivas”, por ciertas ideas acerca de lo necesario y conveniente dentro del grupo. (...) Este enfoque no significa ninguna disgregación de la naturaleza humana ni ningún determinismo social ... Significa sencillamente encararse con la realidad humana en toda su humana complejidad. (Sin embargo) ... no puede olvidarse que las influencias de un grupo se ejercen desigualmente sobre los individuos, según la naturaleza personal de éstos, y según, también, si están ya sujetos, más o menos, a la acción de ciertas

Cuadro II

Agentes socio - económicos



sociedades distintas de ese grupo.” (Halbwachs, M. (1938): *Las clases sociales*, (Ed. en esp.) Fondo de Cultura Económica, México, 1950, pp. 7 y 13).

La estrategia y el nivel de profundización que nos propusimos para el desarrollo del análisis del proceso social, implicó una diferenciación básica dentro de cada grupo, de acuerdo a una primera identificación como sujetos “responsables” –aquellos más comprometidos y sensibles a las iniciativas de *RSE*-, opuestos a los que no reaccionaban de igual modo. Entre los *empresarios*, los primeros estarían representados en las categorías estadísticas para España de Forética,¹⁶⁷ como “Líder” –cree en la *RSE* y la aplica-, “*Me Too*” –no acaba de creer en la *RSE* pero hace algo-, y “Rezagado” –cree en la *RSE* pero no la aplica-; los segundos incluyen, dentro de la misma estratificación, al “Indiferente” –no ve útil la *RSE* y no la aplica-, al “Detractor” –no cree en la *RSE* ni la aplica-, y al “Inconsistente” –es escéptico ante la *RSE* pero cree en su utilidad.

Adicionalmente, entre las *empresas*, hemos marcado, según tamaño y posicionamiento en los mercados, distintos perfiles generales. Consecuentemente, la categoría de *empresario* la hemos subestructurado, de acuerdo con las características de la institución de la cual es propietario o dirige, en las siguientes subdivisiones: (i) *Empresario de gran empresa líder en su mercado*; (ii) *Empresario de gran empresa seguidor o retador del líder del mercado*; (iii) *Empresario PYME líder dentro de su categoría*, considerando entre ellos, fundamentalmente, a las empresas de relevancia local; y (iv) *Empresario PYME*, más específicamente incluyendo a la mediana y pequeña empresa sin relevancia notoria en los respectivos mercados.

Por otra parte, a la categoría general de *consumidor* también la hemos subdividido, en primera instancia, de acuerdo a la sensibilidad respecto a la *RSE*, frente a aquellos que generalmente identificamos como “compradores por precio”. En este último caso,

¹⁶⁷ Forética, 2006, p. 33.

nuevamente en la clasificación de Forética,¹⁶⁸ encontraríamos a los ciudadanos españoles “Conformistas” –que tienden a considerar que la RSE es un asunto de las empresas; ellos personalmente no han actuado en consecuencia ni muestran tendencia a hacerlo-, y los “Detractores” –los que no dan importancia a la responsabilidad social de las empresas-. En el otro sector, entre los “responsables”, se ubicaría el ciudadano español “Comprometido” –los que declaran conocer el concepto de RSE y haber penalizado a alguna compañía por realizar prácticas poco éticas o irresponsables-, así como los “Sensibles” –que dan importancia a la RSE, no han actuado en consecuencia, pero muestran claras tendencias a hacerlo (pagando más por los productos de empresas responsables o penalizando a aquellas que practiquen conductas poco éticas o irresponsables)-.

Dentro de cada clasificación por “responsabilidad”, reconociendo no solamente la actitud sino también la aptitud, consideramos subcategorías de *consumidores*, delimitadas según las respectivas capacidades de pago o niveles de ingreso. Cabe señalar una vez más que no constituimos con ello “clases” ni comportamientos, más allá de su influencia en la participación en una efectiva o potencial demanda agregada. Consecuentemente, no nos pronunciamos sobre los usos y costumbres más relevantes en los diversos estamentos sociales como lo hiciera Veblen,¹⁶⁹ hace ya más de un siglo.

Finalmente, también entre los *trabajadores* hemos impuesto subcategorías analíticas, de acuerdo con su desempeño en los sectores público o privado, luego de una primera diferenciación básica entre aquellos “responsables” y los que buscan en el mercado laboral exclusivamente la retribución monetaria a sus servicios. Estos, al igual

¹⁶⁸ Forética, 2006, p. 52.

¹⁶⁹ Veblen, Thorstein (1899): *The Theory of the Leisure Class: An Economic Study of Institutions*, Macmillan Company, New York; Prometheus Books, New York, 1998.

que sus pares más sensibles a las causas sociales, así como *empresarios y trabajadores*, responden a lo que Maslow describió como la escala de necesidades humanas, generalmente conocida como la Pirámide de Maslow:¹⁷⁰ necesidades fisiológicas, de seguridad, de aceptación social, autoestima y autorrealización, todas ellas graficadas en el *Cuadro III*.

En suma, y sin ingresar a los detalles de perfiles específicamente evaluados en ocasión de analizar cada *nodo decisional*, a continuación enumerados los 23 actores o agentes que hemos incorporado en el análisis del proceso de *dinámica social* potencialmente generables por las iniciativas de RSE, en el “mundo ideal” evaluado, de todo lo cual surgirán la caracterización y las leyes de nuestro *Modelo Teórico* y, consecuentemente, su capacidad explicativa de fenómenos socio-económicos como los que nos ocupan. En el Capítulo 4. Aspectos metodológicos e instrumentales, abundaremos sobre el particular.

- a) **Gran Empresario Líder Stakeholder ($\pi_{estakeGEL}$)**;
- b) **Gran Empresario Seguidor/Retador Stakeholder ($\pi_{estakeGER}$)**;
- c) **Empresario PyME Líder Stakeholder ($\pi_{estakePYMEL}$)**;
- d) **Empresario PyME Seguidor/Retador Stakeholder ($\pi_{estakePYMER}$)**;
- e) **Gran Empresario Líder Stockholder ($\pi_{estockGEL}$)**;
- f) **Gran Empresario Seguidor/Retador Stockholder ($\pi_{estockGER}$)**;
- g) **Empresario PyME Líder Stockholder ($\pi_{estockPYMEL}$)**;

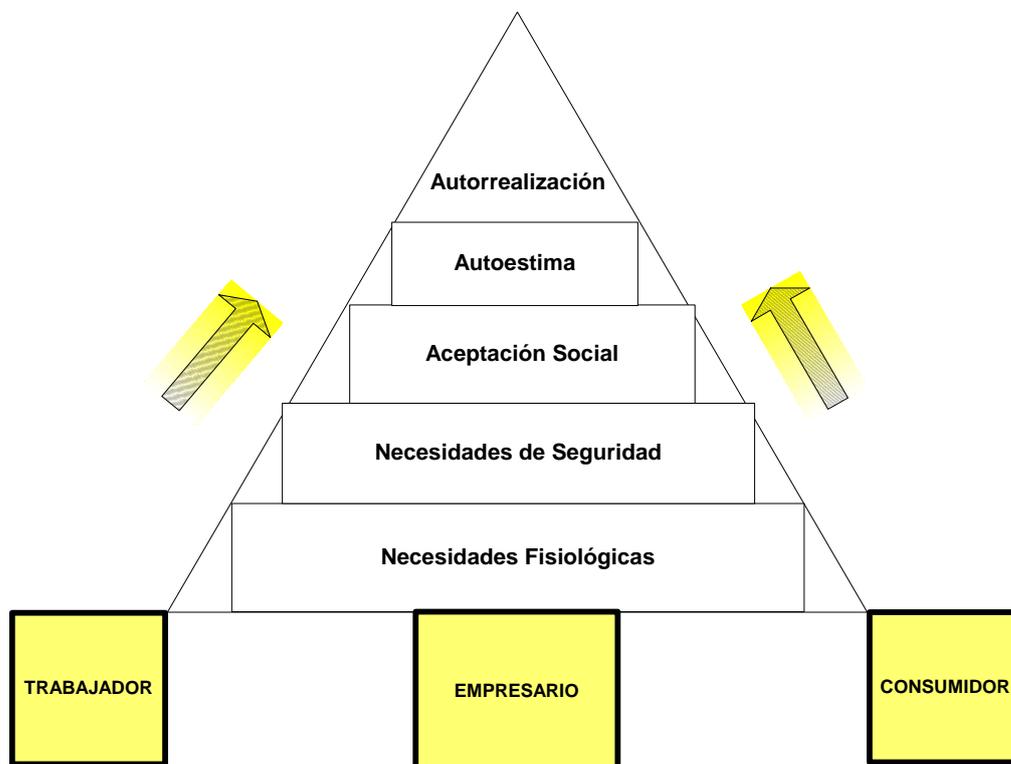
¹⁷⁰ “Maslow's Hierarchy of Needs is a theory in psychology that Abraham Maslow proposed in his 1943 paper *A Theory of Human Motivation*, which he subsequently extended. His theory contends that as humans meet 'basic needs', they seek to satisfy successively 'higher needs' that occupy a set hierarchy. Maslow's hierarchy of needs is often depicted as a pyramid consisting of five levels: the four lower levels are grouped together as *deficiency needs* associated with physiological needs, while the top level is termed *growth needs* associated with psychological needs. While *deficiency needs* must be met, *growth needs* are continually shaping behaviour. The basic concept is that the higher needs in this hierarchy only come into focus once all the needs that are lower down in the pyramid are mainly or entirely satisfied.” (http://en.wikipedia.org/wiki/Maslow's_hierarchy_of_needs).

- h) *Empresario PyME Seguidor/Retador Stockholder ($\pi_{estockPYMER}$)*;
- i) *Consumidor Altos Ingresos Responsable ($\pi_{consuresAI}$)*;
- j) *Consumidor Ingresos Medios Responsable ($\pi_{consuresIM}$)*;
- k) *Consumidor Ingresos Bajos Responsable ($\pi_{consuresIB}$)*;
- l) *Consumidor Altos Ingresos Precio-Beneficio ($\pi_{consupreAI}$)*;
- m) *Consumidor Ingresos Medios Precio-Beneficio ($\pi_{consupreIM}$)*;
- n) *Consumidor Ingresos Bajos Precio-Beneficio ($\pi_{consupreIB}$)*;
- o) *Trabajador Público Responsable ($\pi_{trapubRES}$)*;
- p) *Trabajador Público Ingresos ($\pi_{trapubING}$)*;
- q) *Trabajador Privado Responsable ($\pi_{traprRES}$)*;
- r) *Trabajador Privado Ingresos ($\pi_{traprING}$)*;
- s) *Sociedad Mundial*;
- t) *Sociedad Local*;
- u) *Gobierno*;
- v) *Promotores Privados de RSE*;
- w) *Mundo no Humano*.

Cuadro III

Pirámide de Maslow ⁽¹⁾

(1) Abraham Maslow (1908 - 1970)



Un referente superior: Los “Órdenes” y su jerarquía

La construcción de la *dinámica social* y, consecuentemente, del *Modelo Teórico* resultante, implicó la consideración, en nuestro “mundo ideal y, en particular, ante cada *nodo decisional*, de la jerarquía de “órdenes” que graficamos en el *Cuadro IV*. Blaise Pascal definirá como *orden* a un “conjunto homogéneo y autónomo, regido por leyes, que adopta un determinado modelo, de donde deriva su independencia con respecto a uno o varios órdenes diferentes”.¹⁷¹ A partir de dicha definición, nosotros seguimos el planteo que realiza Comte-Sponvielle, desde lo económico y lo jurídico-político, hasta lo moral y ético, alcanzando finalmente el que reconocemos como orden divino.

En tal sentido, el desarrollo y la actuación de nuestros agentes parten de la sujeción inicial a un cierto *orden* al que, según la opinión mayoritaria, nuestra disciplina responde: el orden económico-tecnocientífico. Su estructura interna, en permanente evolución, altera y desplaza continuamente sus partes constituyentes: lo posible y lo imposible, siendo incapaz –según Comte Sponvielle-, de autolimitarse: “...si entregamos este orden tecnocientífico (que incluye a la economía) a su sola espontaneidad interna, todo lo posible se realizará siempre”.¹⁷² El límite, consecuentemente, ya no será endógeno, requiriendo de la ley y del Estado a los cuales sujetarse. En otros términos, al “orden jurídico-político”.

¹⁷¹ Comte-Sponville, André (2004): *Le capitalisme est-il moral?*, (Ed. en esp.) Ediciones Paidós SAICF, Buenos Aires, Argentina, p. 59.

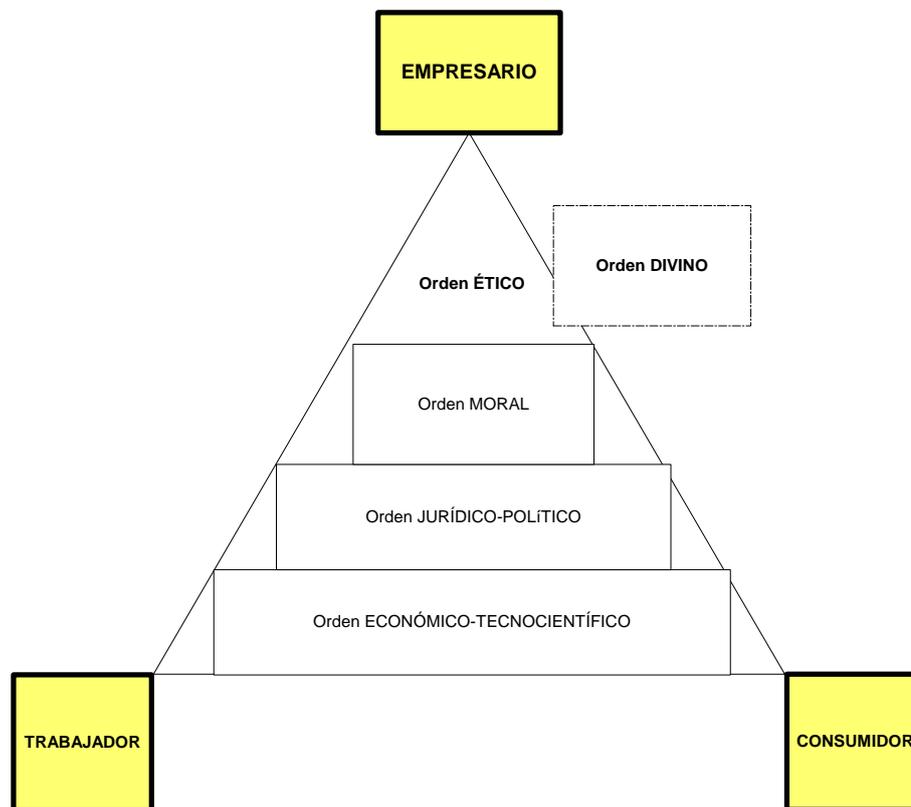
¹⁷² *Ibidem*, pp. 59-61.

Cuadro IV

Pirámide de "Órdenes" (1)

(1) Blaise Pascal - André Comte-Sponville (El Capitalismo ¿es moral? - 2004)

Orden: "Conjunto homogéneo y autónomo, regido por leyes, que adopta un determinado modelo, de donde deriva su independencia con respecto a uno o varios órdenes diferentes". (BLAISE PASCAL)



Este segundo orden “está estructurado, internamente, por la oposición de lo legal y lo ilegal. Jurídicamente, hay lo que la ley autoriza (lo legal) y lo que la ley prohíbe (lo ilegal”.¹⁷³ Concluye Comte-Sponville que “porque este orden es incapaz, como el precedente, de limitarse a sí mismo (la democracia no tiene límites democráticos, el derecho y la política no tienen límites jurídicos o políticos), sólo podemos limitarlo, una vez más, *desde el exterior*”.¹⁷⁴ Nos preguntamos entonces cuál puede ser la frontera o factor limitante a ambos órdenes, que ocupe el tercer escaño ascendente de la pirámide. La respuesta, acompañando a Comte-Sponville, no es otra que un llamado a la moral, al “orden de la moral”.¹⁷⁵ Aquí comienza nuestro alejamiento de la antropología neoclásica y de propuestas sustentadas en el sistema legal como fundamento a funcionamiento adecuado de los mercados y su legitimidad como “ordenador de la convivencia civilizada”. Ya no bastará con los comportamientos empresariales sugeridos por Friedman, -“la única responsabilidad de las empresas debe ser maximizar beneficios”,¹⁷⁶ creciendo en importancia enfoques que contemplan la *RSE* y, consecuentemente, más cercanos al pensamiento liberador y altruísta de Sen.¹⁷⁷

Este tercer orden: el orden moral, ya nos acerca a las raíces de nuestros microfundamentos teóricos de la *RSE*. No será, entonces, el monopolio del *principio*

¹⁷³ Ibidem, p. 62.

¹⁷⁴ Ibidem, p. 69.

¹⁷⁵ “Hay cosas que la ley permite y que nosotros debemos, sin embargo, prohibirnos, y otras que la ley no impone y que nosotros debemos, sin embargo, imponernos. La moral, desde el punto de vista de los individuos, se *añade* a la ley. Es como un límite positivo: la conciencia de un hombre honrado es más exigente que el legislador; el individuo tiene *más deberes* que el ciudadano.” (Ibidem, p.73).

¹⁷⁶ Friedman, M., 1962, p. 133.

¹⁷⁷ “*Even though some economists have been tempted by the idea that all human beings behave in much the same way (for example, relentlessly maximize their self-interest defined in a thoroughly insulated way), there is plenty of evidence to indicate that this is not in general so. Cultural influences can make a major difference to work ethics, responsible conduct, spirited motivation, dynamic management, entrepreneurial initiatives, willingness to take risks, and a variety of other aspects of human behavior which can be critical to economic success.*” (Sen, A. ((2004): “*How does culture matter?*”, en Rao, V. & Walton, M. (Editores), Stanford University Press, California, USA, p. 40).

económico, será la oposición del bien y del mal, del deber y de la prohibición, del “conjunto de las obligaciones o de las prohibiciones que nos imponemos a nosotros mismos, no forzosamente *a priori* (en contra de lo que quería Kant), sino independientemente de cualquier recompensa o castigo esperados, e incluso de cualquier esperanza. Es el conjunto de lo que vale o se impone, para una conciencia dada, incondicionalmente.”¹⁷⁸ Sin embargo, aún estamos fuera de nuestro “hombre interior”, de aquel espectador imparcial que, de acuerdo con Adam Smith,¹⁷⁹ todos llevamos dentro, juzgándonos desde el interior. En efecto, la moral “es histórica, cultural y, por tanto también, relativa: es el conjunto de las normas que la humanidad se ha dado (de forma a la vez diferente y convergente en todas las civilizaciones del globo) para resistir al salvajismo del que surgió y a la barbarie que no deja de amenazarla desde el interior.”¹⁸⁰

Finalmente -para algunos-, llegaríamos al “orden ético”, nuestro principal tema de estudio, en la medida que nos apliquemos al análisis de la *RSE*. De acuerdo con Rafael Termes, en lo más profundo no hay más que una ética: “la que resulta de la propia naturaleza del hombre; naturaleza que no se transforma por el hecho de que el hombre cambie de actividad al actuar en el ámbito privado, en el político o en el empresarial. Las normas éticas, en una correcta concepción de la moralidad de los actos humanos, son universales y permanentes”.¹⁸¹ Destacará Comte-Sponville que ya no se tratará de un nuevo orden limitante, sino de la apertura del “orden moral” hacia arriba,

¹⁷⁸ Comte-Sponville, A., 2004, p. 75.

¹⁷⁹ Ver nota 39.

¹⁸⁰ Comte-Sponville, A., 2004, p. 76.

¹⁸¹ Termes, R. en Prólogo a Sison, A. et al., 2002.

hacia “el orden ético, el orden del amor”, ilimitado para muchos, entre ellos, para el propio San Agustín: “La única medida del amor, es amar sin medida”.¹⁸²

Sin embargo, para San Agustín y para nosotros, la pirámide concluirá en un quinto orden: el “orden sobrenatural, el orden divino, que pondría bajo su jurisdicción al conjunto y garantizaría su cohesión”.¹⁸³ El propio Hayek, no obstante declararse agnóstico, no vacilará en reconocer el aporte de este quinto orden a la evolución, estabilidad y sostenibilidad de las civilizaciones.¹⁸⁴ Serán estos dos últimos órdenes los que más aporten al fortalecimiento de los tres amores fundamentales: el amor a la verdad, el amor a la libertad y el amor a la Humanidad o al prójimo, constituyéndose en el marco propicio para el desarrollo de la *RSE*, más allá de reglamentos, leyes y conductas impuestas.

¹⁸² Aurelius Augustinus (provincia romana de Numidia, 354 - 430) —mejor conocido como San Agustín o Agustín de Hipona- teólogo y obispo es uno de los cuatro Padres de la Iglesia de Rito Latino. (<http://es.wikiquote.org>).

¹⁸³ Comte-Sponville, A., 2004, p. 80.

¹⁸⁴ “En muchos, si no en la mayoría de los casos, consiguieron triunfar aquellos grupos que se mantuvieron fieles a un ciego hábito o *aprendieron a través de la enseñanza religiosa máximas como las que afirman que la honradez es la mejor política*, desplazando así a otros grupos más inteligentes que razonaban de otro modo (...) En lo que a mí respecta, debo decir que me considero, en igual medida, incapacitado tanto para negar como para afirmar la existencia de ese ser sobrenatural que otros denominan Dios. Admito que no entiendo lo que con ese término se pretende expresar. Durante mucho tiempo he dudado si debería incluir aquí esta nota personal, pero al fin me decidí a hacerlo considerando que el apoyo de un agnóstico declarado puede ayudar a otras personas religiosas, más convencidas, a seguir avanzando en la búsqueda de conclusiones con las que pueda estar de acuerdo.” (Hayek, F., 1988, p. 33).

***RSE: Relevancia socio-económica y
estado de la cuestión***

3. RSE: Relevancia socio-económica y estado de la cuestión

La evaluación conceptual y real-empírica de la principal pieza introducida en el *Modelo Teórico* propuesto, la *Responsabilidad Social Empresarial* (RSE), constituye el objeto de este apartado, estructurado sobre la base de los microfundamentos previamente tratados, tales como los atinentes a la *ética*, la *empresa* y la *eficiencia dinámica o empresarialidad*, todo ello en el marco del *análisis económico* en general, y del *crecimiento y desarrollo incluyente* en particular.

3.1 RSE: Un fenómeno en evolución

Nuestros cursos sobre la disciplina, luego de una introducción conceptual como la incluida en el apartado anterior, generalmente los focalizamos a partir de una interrogante como la siguiente: ¿Son la *ética empresarial* o la *Responsabilidad Social Empresarial* algo diferente a la *ética* o, más específicamente a lo que hemos definido como *dinámica ética* u *orden ético*? Si respondemos con los argumentos de Fernández Aguado, la respuesta es negativa, en la medida que todo el proceso que diera lugar a la *dinámica social* modelizada, no sería más que la “aplicación concreta de los principios objetivos de la *ética*, para que quienes trabajan en el mundo de los intercambios económicos adquieran los hábitos operativos adecuados, que les faciliten alcanzar la felicidad, meta última de cualquier persona”.¹⁸⁵ Por su parte, Adela Cortina la define como “el descubrimiento y la incorporación de los valores y normas compartidas por una sociedad pluralista –valores que componen una *ética cívica*-, al ámbito peculiar de la empresa, lo cual requiere entenderla según un modelo comunitario, posconvencionalista” (Cortina, 1994).¹⁸⁶

¹⁸⁵ Fernández Aguado, J. et al., 2001, p. 42.

La relación de la *ética* con la economía y la empresa, si bien mayoritaria en nuestros días, se realiza de acuerdo a “categorías”¹⁸⁷ o esquemas de integración, tales como: (i) La *ética económica*, que agrupa los esfuerzos por identificar la presencia de la *dinámica ética* en los diversos sistemas económicos; (ii) La *ética de la empresa y las organizaciones*, indagando sobre la empresa como organización económica e institución social; y (iii) La *ética de los individuos que trabajan en las organizaciones*, focalizando prioritariamente las relaciones entre los distintos *stakeholders*, desde la perspectiva de su consideración como personas.

Por su parte, respecto a la relevancia pública o “ciclos de sensibilidad ética” – como los identifica J. Garralda-,¹⁸⁸ en Europa y durante el transcurso de las últimas décadas, se detectan dos momentos: el primero, a principio de los 90, donde la denominación mayoritaria de los programas era la de “ética en los negocios” –o “*ética en las organizaciones*”, abarcando principalmente a instituciones sin fines de lucro-, trabajando el cuerpo académico, fundamentalmente, los aspectos teóricos del tema. En el segundo período y hasta la actualidad, la disciplina pasa a identificarse con la *Responsabilidad Social Empresarial*, concentrándose principalmente en la búsqueda del *business case* emergente de su aplicación y tentado lograr un impacto sostenible en la estrategia y la cultura de la empresa.

De una de las instituciones promotoras de la *RSE* -la Fundación Ecología y Desarrollo (Ecodes)-, obtenemos la siguiente definición, destacable por incluir una perspectiva dinámica y de gestión responsable: “*Las organizaciones ejercen su responsabilidad social cuando prestan atención a las expectativas que tienen sus*

¹⁸⁶ Lozano Aguilar, J.F., 2004, p. 24.

¹⁸⁷ *Ibidem*.

¹⁸⁸ Garralda, J., 2004, p. 31.

*diferentes grupos de interés (accionistas, inversores, empleados, socios, clientes, proveedores, comunidades locales, medio ambiente). La adopción de criterios de responsabilidad social en la gestión empresarial es un proceso que entraña tres actividades: (i) La formalización de políticas y sistemas de gestión en los ámbitos económico, ambiental y social; (ii) La transparencia informativa sobre los resultados alcanzados en cada ámbito; y (iii) El escrutinio externo de los resultados”.*¹⁸⁹

Buchholz y Rosenthal, luego de reconocer la multiplicidad de definiciones y visiones sobre el tema, estiman que existe un *principio de responsabilidad social* toda vez que “una corporación privada tiene responsabilidades, con la sociedad, que van más allá de la producción de bienes y servicios que persiguen la obtención de utilidades”. De esta conceptualización derivan diversas consecuencias, tales como que dicha empresa estará sirviendo a un “público mucho más amplio del que constituyen los grupos con los que tiene un vínculo económico directo”, de acuerdo con un relacionamiento que supera a las meras transacciones de mercado, según una escala de valores más rica que la determinada, exclusivamente, por el *principio económico*. Concluyen los autores mencionados que “el concepto de *responsabilidad social* es, fundamentalmente, un concepto ético. Implica modificar las ideas sobre el bienestar humano, y destaca el interés en las dimensiones sociales de la actividad de negocios, que se relacionan con el mejoramiento de la calidad de vida”.¹⁹⁰

Entre los argumentos que promueven la difusión e implementación de la *RSE*, destacamos los que la identifican como: (a) Una *razón de sobrevivencia*, en un cambiante escenario social; (b) Una *estrategia de largo plazo*, generando mejores

¹⁸⁹ Fundación Ecología y Desarrollo, Ramos, E. et al., 2004, [www.ecodes.org], p. 13.

¹⁹⁰ Buchholz, R. y Rosenthal, S., en Frederick, R., 2001, pp. 366-367.

espacios para su propio desarrollo sostenible; (c) Un *fortalecimiento* de su imagen pública; (d) Una *herramienta* para evitar una excesiva regulación gubernamental; (e) Una *oportunidad* para canalizar la vitalidad empresarial, ahora en aspectos estrictamente sociales; y, no menos importante, (f) Una *contribución a la sociedad*, al tiempo que una oportunidad de negocio.¹⁹¹

Por su parte y sintéticamente expuesto, los opositores a la *RSE* sostienen que: (a) La disciplina no cuenta con mecanismos idóneos para determinar la efectiva responsabilidad en el uso de los medios corporativos; (b) La obligación de los gerentes de obtener el índice de rendimiento más alto posible sobre la inversión, para los accionistas o *shareholders*, sería prioritaria; (c) La responsabilidad social como una amenaza a la naturaleza pluralista de la sociedad; (d) La falta de conocimiento, experiencia e incentivos de los ejecutivos de empresa, para abocarse a solucionar problemas sociales; y, mucho más grave aún, (e) La potencial transformación de la *RSE* en una doctrina que debilite o destruya al sistema de libre empresa, a través de la acumulación crítica de restricciones a la *eficiencia dinámica*, empresarialidad o función empresarial.¹⁹²

La implementación de la *RSE* en la empresa –según la perspectiva y el grado con que se la incorpore-, podrá ser categorizada en las siguientes alternativas:¹⁹³ (i) El *enfoque pesimista*, propio de aquellos que consideran a la *ética en las organizaciones* “como un mal menor”, constatando su presencia en el discurso económico-empresarial, exclusivamente en contextos negativos, donde se utiliza para “salvar” imágenes

¹⁹¹ Ibidem.

¹⁹² Ibidem.

¹⁹³ Aguilar López, J. (2001): *Ética de la Nueva Economía*, en Fernández Aguado, J. et al., 2001, pp. 83-88.

desfavorables; (ii) El *enfoque oportunista*, donde la empresa, actuando proactivamente, se adapta a los valores dominantes en la sociedad e integra la RSE a sus prácticas comerciales; (iii) El *enfoque conformista*, que considera a la *ética* como “un conjunto de buenas intenciones y de propósitos inaplicables”; (iv) El *enfoque cínico*, propio de aquellos que interpretan a la RSE como “un simple sistema de control interno y de presión externa”, algo que “se predica, pero en lo que no se cree”; y (v) El *enfoque de la ética como parte del core business*, situada en el núcleo de la gestión, formando parte de lo que “debe preservarse, para perdurar”, según las propuestas de Collins & Porras.¹⁹⁴ Este enfoque coincide con lo que José M. Lozano denominara como un “*perfil de identidad, innovación y diferenciación*”, de acuerdo con el cual la RSE, integrada a la visión y misión empresarial, determina –en buena medida-, los valores corporativos, sirviendo a la dinámica de la gestión, a partir de vínculos sostenibles con los diversos actores.¹⁹⁵

Estos actores que mencionara Lozano, son para Cuervo los que la RSE incorpora, transformando la propia estrategia empresarial y convirtiendo la relación bilateral entre accionistas y directivos -enfoque *shareholders* o *stockholders*-, en otra multilateral, mediante la cual participan todos los grupos de interés: accionistas, directivos, empleados, clientes, proveedores, administraciones públicas, inversores y comunidad local -enfoque *stakeholders*-”. A partir de dicha base conceptual, concluye Cuervo que “la cuestión es si la ampliación de los objetivos de la empresa para incluir el

¹⁹⁴ Collins, James C. & Porras, Jerry I. (1997): *Built to Last – Successful habits of visionary companies*, Harper-Collins Publishers Inc., New York.

¹⁹⁵ Lozano, J.M., en comentario introductorio al *Libro Verde de la Comisión Europea – Fomentar un marco europeo para la responsabilidad social de las empresas*, 2002, p. XII.

impacto ambiental y social de sus actividades, puede afectar a la eficiencia económica y a la creación de valor para los accionistas”.¹⁹⁶

Este último planteo nos introduce en el campo del debate sobre la motivación, social o económica, de la implementación de políticas de *RSE*. Al respecto, Francés Gómez afirma que no necesariamente debe ser *no-económica*. Lo que la compañía procura con dicha incorporación, no es otra cosa que una legitimación social: “su objetivo estratégico es nada menos que obtener legitimidad social, es decir, acumular un caudal de confianza social que le autorice a emplear su poder corporativo”.¹⁹⁷

La estrategia sería política, más que económica, dicho esto en el sentido tradicional. La legitimidad social “tendría una lógica distinta a la lógica del mercado. Una vez establecida como objetivo necesario, requiere que la compañía alinee sus prioridades con la sociedad”.¹⁹⁸ Consecuentemente, asumida la *RSE*, deberá introducir nuevos temas en su esquema estratégico tales como medioambiente, calidad de vida, etc., lo que propenderá a la sostenibilidad de la gestión empresarial. La cultura organizativa y las funciones de producción y de utilidad, ya no sólo tendrán al “rendimiento económico” como elemento maximizador único.

Por su parte, Cuervo asume a la *RSE* no ya como uno de los “objetivos” de las empresas, sino como un verdadero “instrumento de competitividad” y generación de ganancias, lo que para Chandler probablemente constituiría una ética “irreal y amoral”, para Jensen una *enlightened value creation* y –suponemos-, para Huerta de Soto una forma de *eficiencia dinámica*. Afirma Cuervo que las empresas pueden utilizar la *RSE*

¹⁹⁶ Cuervo, Álvaro (2005): *La maximización del valor para el accionista versus la responsabilidad social corporativa ¿Compatibilidad?*, Colegio de Economistas de Madrid, nº 106, Noviembre 2005, p. 16.

¹⁹⁷ Francés Gómez, P., 2004, pp. 73-74.

¹⁹⁸ *Ibidem*.

para “alterar el contexto competitivo y mantener o ampliar sus ventajas competitivas, a través de la formación, I+D con cambios en los procesos, en los productos y en los modelos de negocios; así como potenciar una demanda con elevados niveles de sofisticación y exigencias de calidad”.¹⁹⁹

Propuestas como las precedentes, no obstante proceder de autores europeos, permiten observar rasgos propios de la *Business Ethics*, tendencia académica promovida por las escuelas de negocios de EEUU a la que se le critica ciertas “ambigüedades” - según Álvarez Rivas y De la Torre-, destacando que: (i) Lejos de intentar cambiar la estructura y organización de la empresa, su objetivo priorizaría “educar las voluntades”; (ii) Conceptualizando fundamentalmente la ética como un buen negocio, se sustentarían en la “ética del éxito”; (iii) Intentarían legitimar la autorregulación liberal, ante el “miedo a la regulación legal externa a la empresa”; (iv) Ante un futuro inestable y cargado de amenazas, destacarían un “individualismo moderado y prudente, que pueda asegurar que las inversiones de hoy llevarán a los beneficios del mañana”; y, la acusación más grave, (v) Esta línea de pensamiento estaría más preocupada por el control y la “cosmética”, que por una interiorización serena de los valores”.²⁰⁰

En el ámbito europeo, generalmente encontrábamos la presencia mayoritaria de una *ética empresarial dialógica*, la que “no se reduce a ser un simple «libro de recetas», donde tengamos un catálogo de lo que está bien o mal, de lo que es moral o inmoral, para que luego podamos aplicarlo deductivamente a la empresa”.²⁰¹ Asimismo –aclara García Marzá- “tampoco podemos partir del vértice opuesto y considerar a la ética

¹⁹⁹ Cuervo, Álvaro (2005): *La maximización del valor para el accionista versus la responsabilidad social corporativa ¿Compatibilidad?*, Colegio de Economistas de Madrid, nº 106, Noviembre 2005, p. 18.

²⁰⁰ Álvarez Rivas, D. y De la Torre Díaz, J., 2004, p. 14.

²⁰¹ García Marzá, D., en Cortina, A. et al., 1997, p. 240.

empresarial como un simple instrumento al servicio del beneficio económico”, como un mero mecanismo de *marketing*, ignorando el marco de referencia social en el que se desempeña la empresa. Será, entonces, un enfoque integrativo el que deberá orientar una *ética dialógica*, a partir de un principio básico heredado de Ulrich.²⁰² Sin embargo, como el propio García Marzá lo aclara, la voluntad de diálogo no implica la obligación de alcanzar un consenso: “se trata de un principio ético, de una regla de actuación que funciona como una brújula, un indicador de la dirección que debemos seguir, un horizonte de acción”.²⁰³

Argandoña, reconociendo en la *RSE* un conjunto de restricciones al más libre ejercicio de la *dinámica empresarial*, se formula la siguiente pregunta: ¿por qué una empresa implementará diversas facetas de *RSE*, cuando esto podría ir en contra de su meta de maximización de valor?,²⁰⁴ asumida ésta última desde una visión cortoplacista. Una respuesta posible: “solamente invocando a la *ética* como un mandato o fuerza interior, acompañada del rol coercitivo de las normas sociales”.²⁰⁵ Evaluando la mayor eficiencia de la *RSE* voluntaria o de la consecuente regulación, Vogel entiende que “la regulación es más eficiente, pues las empresas no siempre tienen los más adecuados medios de análisis, ni tampoco la visión global para saber qué afecta a la sociedad en su conjunto”.²⁰⁶ Argandoña afirma que, sin embargo, “la *RSE* sí puede complementar a la

²⁰² Ulrich, P. (1993): *Integrative Wirtschafts- und Unternehmensethik, ein Rahmenkonzept*, St. Gallen, IWE, nº 55, citado por García Marzá, D., en Cortina, A. et al., 1997, p. 240.

²⁰³ García Marzá, D., obra cit., p. 240.

²⁰⁴ Argandoña, A., ob. cit., p. 10.

²⁰⁵ Ibidem.

²⁰⁶ Vogel, D. (2004): *Is there a market for virtue? A critical appraisal of corporate social responsibility*, presentado en la Transatlantic Business Ethics Conference, Barcelona, October 1-3, citado por Argandoña, ob. cit. p. 10.

regulación, fundamentalmente para la casuística que la reglamentación no puede contener”.²⁰⁷

La “presión pública” que Vogel incorpora en su definición de *RSE*,²⁰⁸ caracteriza –según la Fundación Ecología y Desarrollo (*Ecodes*)-, la propia evolución de las relaciones entre la empresa y los diversos grupos de interés que componen la sociedad y que con ella, directa o indirectamente, se vinculan. Al respecto y de acuerdo con el *World Economic Forum Survey 2002*,²⁰⁹ el 26% de los principales ejecutivos de compañías de los cinco continentes, afirmaba que la mayor presión para el ejercicio de *RSE* provenía de los clientes y consumidores, mientras que el 22% opinaba que dicha prioridad la ejercían los consejos de administración y un 20% la identificaba con los accionistas, quedando a modo de remanente parcial, y en parte sorprendentemente, los gobiernos (4%) y las ONGs (1%). Una encuesta similar de PWC,²¹⁰ en el año 2003, entre las mayores empresas españolas, concluía que los principales factores que impulsan la incorporación de la *RSE* son de carácter no financiero, tales como la mejora de la reputación (91%) y la obtención de ventajas competitivas (81%), sin perjuicio de confirmar la demanda de los consumidores (67%), de los accionistas (63%) y de los empleados (63%).

Por otra parte, respecto de su alcance y aplicación en el ámbito global, encontramos diversas teorías relativas al grado de universalidad de los componentes de la *RSE* y, consecuentemente, sobre la justicia de su aplicación en escenarios

²⁰⁷ *Ibidem*.

²⁰⁸ “Políticas y programas de las empresas privadas que van más allá de los requerimientos legales, como respuesta a la presión pública y a las expectativas sociales” (Argandoña, A., 2005, p. 7).

²⁰⁹ Citado por Fundación Ecología y Desarrollo, Ramos, E. et al., 2004, [www.ecodes.org], p. 17.

²¹⁰ PricewaterhouseCoopers, (2003a): “Responsabilidad social corporativa: tendencias empresariales en España”, PWC, Madrid, p. 9, en [www.ecodes.org], p. 18.

alternativos. Fontrodona las categoriza en dos grandes grupos:²¹¹ (i) La postura *universalista* o *prescriptiva*, que sostiene “que existen una serie de principios morales universales, que pueden llegar a ser conocidos y puestos en práctica por todos, con independencia del contexto histórico o social en que se encuentren”; y (ii) La postura *relativista* o *descriptiva*, reuniendo aquellas teorías que sostienen “que el contexto concreto en que se desarrolla la acción humana, determina su valoración ética, y que por lo tanto, ésta es relativa al contexto particular de creencias y valores del sujeto o de la cultura en que este sujeto actúa”. En la práctica, el enfoque que se asuma condiciona la licitud de influir sobre la conducta de los *stakeholders* y, muy especialmente, en la actitud esperable de la empresa con expansión internacional, respecto a los mercados receptores.

De acuerdo con Salas,²¹² el propio surgimiento de la *RSE* responde a una línea de pensamiento y acción que advierte “un conflicto entre el objetivo de hacer máximo el valor económico de los recursos propiedad de la empresa y las acciones puestas en marcha con tal fin, y el objetivo general de hacer máximo el bienestar de la sociedad, actuando con respeto a los principios éticos y morales de la dignidad humana”. ¿Y por qué se manifiesta mayormente en estos últimos años? Este conflicto se haría más visible hoy, por encontrarnos frente a “un mundo global, donde empresas con más poder que el de muchos Estados, están en condiciones de utilizar ese poder en detrimento de los derechos más elementales de los ciudadanos indefensos de países con bajo nivel de

²¹¹ Fontrodona, J., en Fernández Aguado, J. et al., 2001, p.124.

²¹² Salas, Vicente (2005): “¿Sustituye la responsabilidad social al buen gobierno de la empresa?”, en *Colegio de Economistas de Madrid*, nº 106, Noviembre 2005, p. 4.

desarrollo, y sin un estado de derecho y un mercado con opciones entre las que elegir, que les protejan”.²¹³

Y más allá de discrepancias y similitudes, según lo detalla Cortina, la ética en la gestión empresarial se presenta “como necesaria para responder a un conjunto de retos”.²¹⁴ (i) Las exigencias largoplacistas, basadas en valores, que emanan de mercados maduros; (ii) La necesidad de “fidelizar” a la cartera de clientes, a través de generar credibilidad y confianza; (iii) El incremento de la complejidad de las sociedades, que revitalizan el valor de los mecanismos éticos, como los más rentables para resolver los conflictos con justicia; (iv) La necesidad de integrar a los distintos componentes de la empresa, identificándolos con el proyecto; (v) El reconocimiento, cada vez mayor, de que la rentabilidad de la empresa queda supeditada a su legitimación social y a su credibilidad; (vi) Las presiones sociales y la constatación de la imprescindibilidad de generar *capital-simpatía*; y (vii) El paulatino convencimiento de que “la ética es rentable”, en la medida que aumenta la eficiencia de los sistemas directivos, reduce costes de coordinación internos y externos, es un factor de innovación y un elemento diferenciador, todo lo cual permite proyectar a largo plazo, desde los valores (García Echeverría y Lattmann, 1992). A todo ello, con trascendente importancia, debe agregarse que asumir la *ética en las organizaciones*, “puede cuantificarse y convertirse en un instrumento de gestión de calidad”.²¹⁵

En suma, la relevancia estratégica de mantener buenas relaciones con los diversos *stakeholders*, así como la preocupación constante por la reputación empresarial, han trasladado el debate académico sobre la *ética en las organizaciones* y

²¹³ Ibidem.

²¹⁴ Cortina, A., 1997, p. 32.

²¹⁵ García Marzá, D., en Cortina, A. et al., 1997, p. 234.

la *RSE* –como bien lo plantean El-Ansary & Cerne-,²¹⁶ desde un enfoque filantrópico-paternalista, hacia una perspectiva integral, cada vez más visualizada como parte fundamental del plan de negocio.²¹⁷ Ya no se concibe como una opción, sino, más bien, como un requerimiento para permanecer en el mercado. Por tanto, se hace imperioso aportar, desde la academia, un *Modelo Teórico* como el que hemos diseñado, que posibilite la implementación estratégico-sistémica de la *RSE*, un instrumento de estimación del “saldo social” esperable y, no menor, una evaluación del efecto macroeconómico agregado, de acuerdo con la modelización y concreción del oportuno contraste empírico, sobre su grado de repercusión en el crecimiento y, fundamentalmente, en un *desarrollo incluyente* al que aspiramos contribuir.

El escenario empresarial

Martínez-Echevarría, en su estudio sobre “*Los orígenes de la Teoría de la Empresa*”,²¹⁸ detalla la evolución ocurrida en las ciencias empresariales y caracteriza a las nuevas teorías emergentes del debate ocurrido, como enmarcadas en la incertidumbre que revelan los escenarios empresariales. La dependencia de las acciones y respuestas de otros hombres, condiciona el nuevo concepto de empresa: “*no es fundamentalmente un conjunto de activos físicos que, por su singularidad y abundancia, permiten una buena tasa de acumulación de dinero durante un período más o menos largo de tiempo, sino un conjunto de capacidades humanas que pueden*

²¹⁶ El-Ansary, A. & Cerne, A. (2005): *An Integrative Framework for Evolving A Socially Responsible Marketing Strategy*, Lund Institute of Economic Research, Working Paper Series, [<http://www.econpapers.repec.org>]

²¹⁷ Raynard, P. & Forstater, M. (2002): *Corporate Social Responsibility: Implications for Small and Medium Enterprises in Developing Countries*, United Nations Industrial Development Organization, Vienna; Husted, B.W. & Allen, D.B. (2000): *Is it Ethical to Use Ethics as a Strategy?*, *Journal of Business Ethics*, 27, pp. 21-31.

²¹⁸ Martínez-Echevarría, M.A., 2003a, citado en Pées Boz, E.S., 2004, p. 20.

desarrollar nuevos modos de satisfacer necesidades. Y porque la acción de la empresa deja de estar cerrada sobre sí misma, estaremos frente a una institución destinada a prestar un servicio a las personas que en ella trabajan y al resto de la sociedad".²¹⁹

Por su parte, la estructura que Gorosquieta identifica como "modelo político de la organización", contrasta fundamentalmente con su alternativa racional, en la medida que no asume como determinantes únicas a las líneas formales de autoridad y comunicación, y en los comportamientos, que ya no responden exclusivamente al *principio económico*. Por el contrario, la empresa se conceptualiza como un sistema de coaliciones competidoras de poder, interrelacionados por líneas formales e informales de influencia recíproca. Consecuentemente, los objetivos no se establecen por una legítima autoridad, "sino que resultan de compromisos entre las coaliciones".²²⁰

Lo expuesto no es más que parte de los resultados de la evolución de la teoría de las organizaciones que, sintéticamente expuesto, se refleja en los siguientes cambios más representativos: (a) De una dirección de tipo vertical, se avanza hacia un *management* con predominancia de lo *horizontal*; (b) La tradicional autoridad disciplinaria, va siendo sustituida por una *autoridad por animación*; (c) El *trabajo en equipo* se sobrepone al individualismo; (d) La *interacción* ocupa el lugar de la separación de funciones; (e) Se asume mayoritariamente el enfoque de *organismo biológico*, en lugar de la mecánica clásica; (f) Frente a la búsqueda de la eficacia de medios y fines, ahora se procurará la *interrelación con el medio*; (g) Más que la obediencia, se impulsará la *participación*; (h) Se trata de una dirección *dialógica*, alejada de la monológica del pasado; (i) La gerencia prioriza el *escuchar*, como mejor

²¹⁹ Martínez-Echevarría, M.A., 2003b, p. 73.

²²⁰ Gorosquieta, J., 1996, p. 194.

ejercicio del mando; (j) La estrategia operativa de delimitación de competencias, se perfecciona a través de la *delegación responsable*; (k) La burocratización creciente se combate con la *flexibilidad*; y, en suma, (l) De la relación con “objetos”, se evoluciona hacia la *relación con sujetos*.²²¹

Las referencias precedentes concurren hacia un estadio empresarial que generalmente se conoce como la *Dirección por Valores*, filosofía que intenta aclarar los objetivos y valores mediante un debate y diálogo con todos los participantes en la empresa. Su convicción básica es que administrando de esta forma, sólo hay un jefe: los valores de la compañía. Su implementación requiere de una eficiente comunicación, mediante la celebración de actividades periódicas –reuniones, seminarios de actualización, etc.- y de mecanismos de sostenibilidad: entrevistas y mensajes permanentes desde y hacia todos los sectores de la empresa. *El secreto es hacer aquello en lo que todos creemos y creer en lo que hacemos*.²²² La alineación de las prácticas individuales –incluidas la toma de decisiones, el liderazgo y la contribución al desarrollo operativo-, con prácticas de equipo –formación, dinámica y procesos de grupo- y con prácticas de la organización –mutación, evolución, explotación y recompensas-, sustentan el andamiaje de esta tipología de dirección, en torno a valores compartidos y objetivos comunes, participativamente aceptados.

Todo ello comporta la definición, formal o “naturalmente”, de una *cultura corporativa*, definida por Villafañe²²³ “como el proceso de socialización que los miembros de una organización hacen de su identidad corporativa, a partir de un conjunto de valores y presunciones básicas que regulan sus relaciones internas y

²²¹ Álvarez Rivas, D. y De la Torre Díaz, J., 2004, p. 62.

²²² *Ibidem*.

²²³ Villafañe, J., 2004, pp. 58-59.

externas”. Sus principales factores axiológicos, son: (a) Las formas de pensamiento organizacional y de solución de problemas; (b) Las presunciones respecto a las relaciones humanas y el poder en la organización; (c) Los instrumentos de motivación y recompensa; (d) Los mecanismos de influencia y cambio en la organización; (e) Las alternativas de aprendizaje; (f) Las hipótesis sobre el entorno; (g) Las orientaciones y criterios generales para la toma de decisiones; y, de extrema relevancia, (h) La valoración del individuo, su eficiencia y éxito profesional en -y por parte de-, la organización. El reflejo externo de esta opción de gestión, en los 90 se difundió como el concepto del *corporate*, asumiendo por tal a aquella estrategia focalizada en conjugar todos los factores que influyen en la imagen de una organización, armonizando la comunicación y los negocios de las empresas.

Y en el tránsito de lo estratégico a lo operativo, implicará:²²⁴ (1) Establecer una orientación *hacia el cliente*, mediante contactos regulares y proactivos –incluida la alta dirección-, evaluando la calidad del servicio y adecuando los mecanismos internos a su mejor atención; (2) Promover una vocación *hacia la innovación*, favoreciendo la predisposición al aprendizaje y al cambio, la experimentación, la tolerancia al “fracaso” y la generación de liderazgos “creativos”, en la búsqueda de un portafolio siempre actualizado de productos y servicios; (3) Focalizar la gestión *hacia las personas*, renovando permanentemente la confianza en los colectivos intermedios y de operarios, fortaleciendo la calidad del trabajo en equipo, con transparencia en las promociones y ascensos, reforzando el sentido de pertenencia a través de condiciones laborales superiores a la media sectorial, facilitando la capacitación continua -en el marco del nuevo contrato socio-laboral- y, fundamentalmente, manteniendo una dinámica comunicación interna descendente, ascendente y transversal; (4) Concentrar la atención

²²⁴ *Ibidem*.

de los distintos componentes de la empresa *hacia los resultados*, con énfasis en la planificación y el control, a través de una clara definición de objetivos y una adecuada flexibilidad funcional y orgánica, retribuciones sujetas a logros y recompensas por actuaciones alineadas con los objetivos de la empresa; y, en parte como consecuencia de lo precedente, (5) Concretar una *orientación hacia la empresa*, según la consecuente identificación corporativa, la resolución positiva de conflictos, la transversalidad y cooperación interna y el énfasis en la eficacia, especialmente condicionada por la *eficiencia dinámica*.

Los objetivos empresariales y la RSE

¿Cuál es el objetivo que persigue la empresa, maximizar el beneficio o estar al servicio de la sociedad? Tal la pregunta que Ma. E. Vaquero Lafuente, en su ensayo “Maximización del beneficio y acción social de la empresa”, se formula, a la hora de estudiar la empresa y las relaciones que establece con su entorno. Partiendo de la propuesta de Milton Friedman, sustentada básicamente en la *teoría de la agencia*, concluye Vaquero Lafuente que dicho autor consideraría al directivo como un mero agente de los accionistas o propietarios: “el directivo va a rendir cuentas a aquellos que le han contratado, los dueños del negocio; intentará satisfacer sus exigencias, centrándose en ganar lo máximo posible, es decir, maximizar el beneficio, dentro de los límites impuestos por la ley y la costumbre ética. Si los deseos de los dueños o accionistas van en contra de los principios morales y éticos del directivo, éste debería dimitir, o incluso debería haberse planteado la posibilidad de no haber comenzado a trabajar en esa empresa”.²²⁵

²²⁵ Vaquero Lafuente, Ma. E., 1999, p. 293.

El marco teórico empresarial que hemos utilizado como sustento de la investigación, se distancia relativamente de la afirmación precedente, acercándose fundamentalmente a una vertiente kantiano-dialógica, a la que oportunamente integramos los aspectos propios de la disciplina económica. En tal sentido, vale recordar lo aseverado por Bowie, sobre que “si las corporaciones se han beneficiado de la sociedad, tienen un deber de beneficencia con la sociedad en reciprocidad”.²²⁶ Los beneficios obtenidos provienen de la propia existencia de un marco legal, el que permite hacer respetar los contratos mercantiles, así como de la infraestructura que facilita que las corporaciones funcionen, como los caminos, instalaciones sanitarias, la policía y los bomberos, y –continúa Bowie- quizá lo más importante, “una fuerza de trabajo educada que posee tanto las habilidades como las actitudes requeridas para desempeñarse bien en un ambiente corporativo”.²²⁷

En suma, un enfoque operativo de raíces kantiano-dialógico para la empresa, se concretará en la medida que: (a) Se tomen en consideración los intereses de todos los involucrados o *stakeholders*; (b) Se establezcan las políticas y reglas de la compañía mediante la participación activa, sin asimetría en la información; (c) Se evite que, para todas las decisiones, los intereses de un grupo automáticamente tengan prioridad; (d) Se actúe de forma que, cuando surja una situación en la que, al parecer, los intereses de un sector deben subordinarse a los intereses de otros grupos, la decisión no debe tomarse exclusivamente con base en que hay un número mayor de interesados; (e) Se estipule que no puede adoptarse ninguna regla o práctica comercial que sea incongruente con las primeras dos formulaciones del imperativo categórico; (f) Se reconozca que toda compañía con fines lucrativos tiene un deber limitado, pero genuino, de beneficencia; y,

²²⁶ Bowie, N. E, en Frederick, R., 2001, p. 13.

²²⁷ *Ibidem*.

finalmente, (g) Se determine que toda compañía comercial debe establecer procedimientos diseñados para garantizar que las relaciones entre los miembros se rijan por reglas de justicia.²²⁸

La RSE en una sociedad global

De acuerdo con Röpke, “la lucha contra la escasez (déficit de medios) es fundamento eterno de la economía humana; caracteriza a todas las épocas, a todas las esferas y a todos los sistemas sociales”.²²⁹ Sin perjuicio de compartir el aserto desde la teoría económica, cabe acotar que dentro del propio espacio iberoamericano contemporáneo –al que específicamente dedicamos nuestra previa investigación sobre RSE-,²³⁰ se identifican notorias diferencias de grado en cuanto a la mencionada “escasez”. Según Röpke, “la *forma social de lucha contra la escasez* está caracterizada por las relaciones que con tal motivo se establecen entre los hombres”. Identifica tres clases de “relaciones”: *éticamente negativas*, *éticamente positivas* y *éticamente neutrales*.²³¹ En una primera aproximación, podríamos situar a la “filantropía” más cercana a la relación *éticamente positiva*, mientras que los nuevos enfoques de la RSE corresponderían a lo que Röpke califica de *éticamente neutral*, sin perjuicio de su advertencia final sobre la comparecencia simultánea de las tres clases de ética.

²²⁸ Ibidem.

²²⁹ Röpke, 1937, Cap. II, Hechos fundamentales de la Economía, I, pp. 25-30.

²³⁰ Pées Boz, E.S., 2006.

²³¹ “Estas relaciones pueden ser fundamentalmente de tres clases: (a) La *éticamente negativa* de la violencia y el fraude, mediante la cual nos procuramos los medios a expensas de otros; (b) La *éticamente positiva* de la entrega altruista, por la que se proporcionan medios sin contraprestación; y, no tan fácil de expresar en pocas palabras, (c) La *éticamente neutral*, en la cual, en virtud de una reciprocidad contractual, se persigue la finalidad de incrementar el bienestar propio con los medios para incrementar el ajeno. Esta relación, que puede denominarse de solidaridad, significa que el aumento de bienestar propio se opera de un modo que no sólo no perjudica a los demás, sino que, a modo de subproducto, le procura un aumento del bienestar. (...) La proporción en que se combinan los tres métodos constituye en el fondo lo que denominamos el espíritu económico de una época”. (Röpke, 1937, pp.25-30).

En términos de Simon, el tema precedente lo podríamos evaluar según su concepción de *altruismo fuerte* –sacrificio sin contrapartida de eficacia en beneficio de otros- y *altruismo débil* o *interés propio ilustrado*, identificado con el comportamiento de un individuo que sacrifica eficacia a corto plazo pero recibe recompensas indirectas a largo plazo mayores que lo perdido por el sacrificio inmediato. Una vez más, la “filantropía” de las décadas precedentes se calificaría de *altruismo fuerte*, mientras que la RSE estaría más cercana al *altruismo débil*. Concluye Simon que “la supervivencia a largo plazo del comportamiento –en nuestro caso de la *empresarialidad responsable*-, puede estar determinada por el hecho que ese comportamiento contribuye a la eficacia de toda la sociedad y, por lo tanto, es recompensado por la sociedad”. A todo ello tendemos con nuestra priorización de la *reflexividad social*.

RSE: Evolución y coyuntura

La descripción de la situación de la RSE a escala mundial, tiene en el *Pacto Mundial*²³² –una propuesta del Secretario General de la ONU durante el *World Economic Forum*, en Davos, el 31 de enero de 1999-, a uno de sus referentes más destacados. Se trata de una iniciativa de compromiso ético, destinada a que las entidades de todos los países acojan –voluntariamente-, como una parte integral de su estrategia y de sus operaciones, *Diez Principios* de conducta y acción en materia de *Derechos Humanos, Trabajo, Medio Ambiente y Lucha contra la Corrupción*, a fin de promover la creación de una *ciudadanía corporativa global*, conciliando los intereses y procesos de la actividad empresarial, con los valores y las demandas de la sociedad civil.²³³ Los escándalos contable-financieros de los últimos años, serán otro vector que impulse la

²³² *Global Compact*.

²³³ [www.pactomundial.org]

RSE, en la medida que desde el mundo de las finanzas, “comience a tomar cuerpo la percepción de que las prácticas acreditadas en materia de *RSE*, son un buen indicador del futuro rendimiento económico-financiero de una compañía”.²³⁴ Sin embargo, este último factor, más que un “impulso” al *desarrollo incluyente*, se constituye en un claro *estabilizador* o compensador anticíclico de la imagen corporativa.

En el año 2003 –a tres años de su lanzamiento, ya más de 1.200 corporaciones de todo el mundo integraban el *Global Compact*, cantidad que se ha incrementando permanentemente desde entonces, superando en la actualidad el número de 2500 empresas comprometidas formalmente con la iniciativa. La antes mencionada “presión social” no es ajena a dicha tendencia. Una encuesta sobre la opinión de más de 1.000 ciudadanos de 25 países diferentes, realizada en el 2002, sobre si *debiesen las grandes compañías hacer algo más que dar dinero para solucionar los problemas sociales*, obtuvo una respuesta positiva de parte del 80% de los entrevistados, en tanto el 75% de los consultados requería un mayor conocimiento sobre las actividades de *RSE* de las corporaciones.²³⁵

Peter Utting –Director Adjunto del *Instituto de las Naciones Unidas para el Desarrollo Social* (UNRISD)-, razonando sobre la globalización y el desarrollo social y ecológicamente sostenible, realiza una síntesis de la evolución de la *RSE* en el ámbito global, demarcando los cambios de roles ocurridos en las últimas décadas. Al respecto, hasta los 60, se identificaba al Estado como responsable de “la protección contra los efectos perversos de los mercados y la concentración del capital”.²³⁶ Con el

²³⁴ PricewaterhouseCoopers, (2003a): “Responsabilidad social corporativa: tendencias empresariales en España”, PWC, Madrid, p. 9, en [www.ecodes.org], p. 18.

²³⁵ Fuente: Monitor, Environics 2002, en Martén, I., ob. cit., p. 23.

²³⁶ Utting, P. (2005): *Rethinking Business Regulation – From Self-Regulation to Social Control*, UNRISD, Technology, Business and Society Programme, Paper Number 15, September 2005, [http://www.unrisd.org].

resurgimiento de los modelos neoliberales -a partir de los 70, se priorizan esquemas basados en un Estado minimalista y una autorregulación por parte de las empresas. Este último componente del discurso académico empresario, dará lugar –en los 80 y con expansión mundial en los 90-, a lo que conocemos actualmente como *RSE*, centrada fundamentalmente “en la promoción de iniciativas voluntarias para reducir al mínimo la mala praxis o mejorar las dimensiones sociales, ambientales y de derechos humanos, en el desempeño de las empresas, así como en la función de los actores no estatales, para establecer e implementar las normas”.²³⁷

Afirma Utting que sería un nuevo error considerar lo ocurrido como un avance hacia una “menor regulación” de los aspectos que caracterizan a la *RSE*, promovida por las políticas neoliberales. En la práctica se visualiza todo lo contrario, habiéndose concretado un complejo proceso de re-regulación: “la paulatina retirada del Estado de ciertas áreas de la economía, fue acompañada por reglas gubernamentales e internacionales, para la protección, por ejemplo, de los derechos de propiedad, el comercio, las inversiones y el medio ambiente (Braithwaite and Drahos, 2000). En suma, la desregulación a escala nacional fue, en reiteradas ocasiones, suplantada por nuevas y reforzadas normas de rango local y regional.”²³⁸ En lo más específico a la *RSE*, el tradicional rol del Estado será asumido por las ONGs y organizaciones de *stakeholders*, practicando lo identificado como control social y co-regulación.²³⁹

La trayectoria del proceso regulatorio –según la versión de Utting-, lejos de tender a una desregulación, transita hacia un cada vez más severo control de las actividades de la empresa y su relación con la sociedad y el medio ambiente. La propia agenda de la

²³⁷ Ibidem.

²³⁸ Ibidem.

²³⁹ Murphy and Bendell 1997, 1999; Hanks 2002; Utting, 2002; Zammit 2003, en Utting, P., 2005, ob. cit.

RSE, al incorporar continuamente una gama más amplia de temas, sería una prueba de ello. Por su parte, las propuestas regulatorias progresan, desde aquellas posturas voluntarias de los años 80 y 90, a la “corregulación” y hasta la propia participación de representantes de los *stakeholders* en la dirección de la gestión empresarial. Todo ello, sin olvidar los avances de los enfoques legalistas, en lo atinente a la rendición de cuentas, en materia de *RSE*.

M. Nieto precisa que las “compañías de mejor reputación internacional, han sido las primeras en elaborar informes sobre distintas dimensiones del comportamiento socialmente responsable”.²⁴⁰ En la actualidad, un 64% de las 250 mayores empresas del mundo –según el *ranking* de Fortune 500-, elaboran y publican memorias sobre *RSE*, cuando tres años atrás, solamente totalizaban un 45%.²⁴¹ Asimismo, en julio de 2005, ya cerca de 700 compañías, de 57 países, habían adoptado el *Global Reporting Initiative* (GRI),²⁴² como estándar para informar de sus actividades de *RSE*.

A pesar del incuestionable avance que las estadísticas manifiestan, desde una evaluación cualitativa, “no todas las prácticas de *RSE* se emplean con la misma intensidad”,²⁴³ encontrándose, entre las más extendidas –aunque, como lo demuestra nuestro *Modelo Teórico*, no son las que producen el mayor “saldo social” favorable-, las reconocidas como de «acción social». Las motivaciones también varían, aunque según el *Global CEO Survey de PricewaterhouseCoopers* -realizado a partir de 1.000 entrevistas a directores generales en 43 países-, “el 79% considera que la adopción de criterios de *RSE* es fundamentalmente para la obtención de beneficios, y el 71%

²⁴⁰ Nieto, M., 2005, p. 37.

²⁴¹ KPMG (2005): *International survey of corporate responsibility reporting 2005*, KPMG, Rotterdam.

²⁴² Sobre el *GRI*, exponemos detalladamente en el apartado (6.).

²⁴³ Nieto, M., 2005, p. 38.

preferiría sacrificar los beneficios a corto, a cambio de maximizar el valor a largo, para el conjunto de los interesados de la empresa”.²⁴⁴

Peter Utting, enfatiza aún más este relativo pesimismo sobre la incorporación voluntaria de la *RSE*. Al respecto, recurriendo a una evaluación del *Global Compact* realizada por McKinsey en el año 2004, pone de manifiesto que el 91% de las corporaciones incorporadas al *Pacto Mundial*, estarían desarrollando actividades de *RSE* que, con o sin Pacto, las realizarían de todas formas. Por su parte, de las 700 empresas comprometidas con el movimiento, solamente 68 de ellas estarían aplicando el *Global Reporting Initiative* en forma sistemática.

Esta coyuntura de la *RSE* en el ámbito global, sería la que, en los últimos años, ha fundamentado la aparición de una nueva corriente que, más allá del propio impulso a la implementación de códigos de conducta, monitoreos externos y múltiples sistemas de certificación, considera la posibilidad de la regulación legal. Este movimiento se identifica con la expresión sajona de *corporate accountability*, de dificultosa traducción al español, la que implica, básicamente, mantener informados y responder ante todos y cada uno de los diversos *stakeholders*. De la autorregulación, del voluntarismo y de la cuasi-natural responsabilidad ética de las organizaciones, se evolucionaría hacia un marco obligatorio y eventualmente punible, de aplicación universal. Una tendencia que, desde los orígenes de la *RSE*, el entramado empresarial resiste, argumentado sobre las bondades de la autorregulación y las deficiencias teórico-prácticas, de todo tipo de imposición o regulación externa a la empresa.

Una reciente encuesta realizada por Pleon,²⁴⁵ -que incluyó a 495 *stakeholders* (empleados, consultores, ONGs, comunidad financiera, catedráticos, estudiantes,

²⁴⁴ PricewaterhouseCoopers (2003b): *CEO Survey. 6th annual global CEO survey. Leadership, responsibility and growth in uncertain times*, [www.pwc-global.com].

consumidores, asociaciones empresariales, entre otros), de 58 países-, reflejó los siguientes resultados: (i) Solamente el 25.3% se opone a la obligatoriedad de la información sobre *RSE*, mientras que un 72.5% efectivamente la apoya; y (ii) El 29.1% entiende que debería ser obligatorio a partir de cierto tamaño, el 24,8% le daría carácter universal y el 12,7% lo aplicaría solamente a las empresas que coticen en Bolsa.

El Parlamento Europeo, ya desde el año 2002, ha recomendado el establecimiento de la obligatoriedad sobre la información empresarial, en materia de *RSE*. Y no obstante las diferencias existentes con la *Business Ethics* en las escuelas de negocios estadounidenses, De George destaca una específica similitud en el desarrollo de la *ética en los negocios*, entre dicho país y los países de Europa Occidental: se habría encauzado, prioritariamente, hacia un concepto nacional. “Lo que es ético en los negocios, es una función, no sólo de las normas éticas generales, sino también de la estructura legal del país; sus costumbres, tradiciones y expectativas; la existencia y actuación de las organizaciones no gubernamentales, la presencia o ausencia de grupos de presión y de la prensa, de medios de información críticos y de investigación, así como de otros factores que forman el contexto en el cual las empresas llevan a cabo sus actividades”.²⁴⁶

La *Unión Europea* (UE) formaliza su compromiso con la *RSE* en marzo de 2000, durante el Consejo Europeo de Lisboa, reconociendo que las empresas, mediante un comportamiento socialmente responsable, pueden desempeñar un papel esencial para favorecer que la *UE* avance hacia su objetivo de mayor crecimiento económico, competitividad, justicia social y desarrollo sostenido. En el mismo marco, sobrevendrá

²⁴⁵ Pleon (2005): *Accounting for Good: the Global Stakeholder Report 2005. The Second Worldwide Survey on Stakeholder Attitudes to CSR Reporting*, Amsterdam and Bonn, septiembre 2005, p. 12, citado en Álvaro de Regil Castilla, Director Ejecutivo de La Alianza Global Jus Semper, (2005): *El futuro de la RSC reflejará la salud de la sociedad: Ponderando la evolución de la RSC*, Noviembre de 2005, [<http://www.jussemp.org>].

²⁴⁶ De George, R., en Frederick, R., 2001, p. 285.

luego la publicación del *Libro Verde sobre RSE* –julio de 2001-, generándose “un amplio debate sobre la manera en que la UE podría fomentar la RSE, no sólo dentro de sus fronteras, sino también a escala internacional”.²⁴⁷ La posterior comunicación de la Comisión Europea sobre “La responsabilidad social de las empresas - Una contribución empresarial al desarrollo sostenible”, en el año 2002, presentará la estrategia de la UE para fomentar la RSE.

Una de sus recomendaciones impulsa la creación del *Foro Multi-lateral Europeo sobre la RSE*,²⁴⁸ con el objeto de promover la transparencia y la convergencia de las prácticas y los instrumentos de RSE. El informe final del Foro fue presentado en junio de 2004. Se estableció la siguiente definición de RSE: “un concepto por el cual las compañías integran las preocupaciones sociales y medioambientales en sus actividades de negocios y en sus interrelaciones con sus *stakeholders*, voluntariamente”.²⁴⁹ La relevancia macroeconómica de la RSE, también fue destacada por los integrantes del *Foro*, cuando concluyen que “la RSE, asumida como una de las características fundamentales del negocio e implementada dialógicamente con respecto a los diversos *stakeholders*, considerando aspectos sociales y medioambientales, mientras contribuye a la generación de beneficios en el ámbito de las empresas, promueve un desarrollo socio-económico sostenible”.²⁵⁰

De acuerdo con Francés Gómez, la visión de la RSE en Europa se ha consensuado mediante una fuerte centralización en la integración de las responsabilidades empresariales. En tal sentido, no se consideraría a la RSE como algo distinto y separable

²⁴⁷ Bé, Dominique (2002), Responsable del desarrollo de la política europea sobre responsabilidad social de la empresa de la Comisión Europea, en la presentación del *Libro Verde la Comisión Europea – Fomentar un marco europeo para la responsabilidad social de las empresas*, 2002, ESADE, p. V.

²⁴⁸ Ver más referencias adicionales en los apartados (4.1.2 y 4.1.4): *European Multi Stakeholders Forum on Corporate Social Responsibility – Results*, Final Forum Report, June 2004, [www.crseurope.org].

²⁴⁹ Ob. cit., p. 5.

²⁵⁰ *Ibidem*.

de las responsabilidades económicas y legales, sino como un verdadero *modelo de gestión*, en el cual se otorga “un peso equilibrado a las personas –condiciones de trabajo, formación, creatividad, ambiente laboral-, al beneficio económico –eficiencia, innovación, competitividad-, y al impacto social y medioambiental –sostenibilidad, creación de empleo, cumplimiento legal-. En términos operativos, podemos sintetizar la propuesta, estableciendo que se intenta adoptar el concepto del «triple balance» impulsado por la OCDE. Consecuentemente, la *RSE* no sería más que un modo de gestionar el impacto de la organización en el mercado, en la sociedad, en el medio y en otras sociedades”.²⁵¹

En este marco, el *European Multi Stakeholders Forum on Corporate Social Responsibility* estableció la siguiente definición de *RSE*: “un concepto por el cual las compañías integran las preocupaciones sociales y medioambientales en sus actividades de negocios y en sus interrelaciones con sus *stakeholders*, voluntariamente”.²⁵² Y desde España, *Forética* asume una definición similar: “La *RSE* es un fenómeno voluntario por el que se busca conciliar el crecimiento y la competitividad, integrando al mismo tiempo el compromiso con el desarrollo social y la mejora del medioambiente”.²⁵³

El carácter voluntario que las anteriores definiciones enfatizan, es consecuente con lo que la evolución empírica del concepto, en esta área geográfica, ha reflejado. De acuerdo con Varela e Igartua²⁵⁴, el informe de la Comisión Especial para el Fomento de la Transparencia y la Seguridad en los Mercados Financieros y las Sociedades Cotizadas -Informe Aldama-, presentado el 9 de enero de 2003, “apostaba por un enfoque voluntario en esta materia. Así, señala que «cada empresa podría asumir libremente

²⁵¹ Francés Gómez, P., 2004, pp. 89-90.

²⁵² *European Multi Stakeholders Forum on Corporate Social Responsibility – Results*, Final Forum Report, June 2004, [www.crseurope.org], p. 5.

²⁵³ Forética, [www.foretica.es].

²⁵⁴ Varela, Á. y Igartua, F., *Colegio de Economistas de Madrid*, nº 106, Noviembre 2005, p. 64.

aquellas obligaciones o compromisos adicionales que desee, de carácter ético o social, dentro de un marco general de desarrollo sostenible», como la presentación de un triple balance económico, social y medioambiental”. No obstante y en un ejercicio de prospectiva, los autores aseveran que, “cada vez más, esa voluntariedad se convierte en obligatoriedad, ya sea por ley -así en diferentes países para empresas cotizadas, sobre todo en lo relativo a la publicación del llamado balance social-, o de hecho, puesto que las empresas socialmente responsables adoptan determinados estándares que se convierten en criterios generalmente aceptados en el mercado”.²⁵⁵

Mientras tanto, en la otra mega-región que integra nuestro estudio: Iberoamérica, encontramos, en un ámbito cultural más próximo al enfoque europeo que a la *Business Ethics* procedente de los EEUU, a *DERES –Desarrollo de la Responsabilidad Social, Uruguay-* con la siguiente definición de la *RSE*: “una visión de negocios que integra en la gestión empresarial y en forma armónica, el respeto por los valores éticos, las personas, la comunidad y el medio ambiente”.²⁵⁶ Cabe ser destacada su perspectiva de negocio: “para que la *RSE* sea básica para la empresa, debe ser tratada como un caso de negocios”.²⁵⁷ Y agrega otro aspecto a tener muy en cuenta a la hora de extraer conclusiones: “La *RSE* no trata fundamentalmente sobre el desarrollo de nuevas actividades sociales, sino sobre el desarrollo de una nueva estrategia de la empresa, que se complementa con su modelo de negocios y que refleja sus valores”.²⁵⁸ De todo ello damos cuenta, detalladamente, en el extracto de las “Conclusiones” de nuestra anterior investigación sobre el tema,²⁵⁹ que incorporamos en anexos.

²⁵⁵ Ibidem.

²⁵⁶ Desarrollo de la Responsabilidad Social, [www.deres.org.uy], p. 9.

²⁵⁷ Ibidem, p. 10.

²⁵⁸ Ibidem.

²⁵⁹ Pées Boz, E.S., 2006.

El valor económico de la RSE: los activos intangibles y su elasticidad-impacto

Adela Cortina precisaba, ya en el año 1997, que “el modo de interesar al mundo empresarial por la ética, no podría ser sino el de anunciarle que «la ética es rentable» para la empresa (Stern, 1992), porque a buen seguro es ese un valor que atrae la atención de cualquier empresario”.²⁶⁰ Y desde su perspectiva kantiano-dialógica, de inmediato aclaraba que “lo que no es tan seguro, es que se entienda adecuadamente a qué tipo de ética nos referimos al afirmar que es rentable, ni tampoco qué significa «rentabilidad»”.²⁶¹ De acuerdo con la Catedrática de Filosofía de la Universidad de Valencia y Directora de la *Fundación ÉTNOR*,²⁶² lo que se pretendía comunicar era que “las empresas éticas tienen mejores reservas para sobrevivir al medio y largo plazo”.²⁶³

Desde una perspectiva más comercial, Justo Villafañe –Catedrático de Comunicación Audiovisual y Publicidad en la Universidad Complutense de Madrid-, destaca la inversión realizada por las empresas españolas en *activos intangibles*, considerando a éstos últimos como “determinantes de su capacidad competitiva internacional”.²⁶⁴ La inversión en *conocimiento*, por ejemplo, se habría convertido en una variable estratégica, tanto para la gran empresa como para las PyMEs.²⁶⁵ La generación de *capital humano*, el *dinamismo innovador* y la capacidad de desarrollar marcas, serían los temas estratégicos del empresariado español, que posibilitaron el muy

²⁶⁰ Cortina, A. et al., 1997, p. 16.

²⁶¹ *Ibidem*.

²⁶² La *Fundación para la Ética de los Negocios y las Organizaciones (ÉTNOR)*, “pretende promover el estudio, el desarrollo y la difusión de la Ética Económica y Empresarial, así como el respeto de los comportamientos éticos y los valores morales en la actividad empresarial y organizativa”. [<http://www.etnor.org>].

²⁶³ *Ibidem*.

²⁶⁴ Villafañe, J. et al., 2003, pp. 517-518.

²⁶⁵ Villafañe, J. et al., 2003, pp. 517-518.

buen posicionamiento de sus empresas en los mercados externos. Cabe entonces, interrogarse sobre si la inclusión de la *RSE* entre dichos *activos intangibles*, promovería “impactos” similares.

Al respecto, Mariano Nieto afirma que “las empresas pueden desplegar sus capacidades, aprovechando las oportunidades que ofrece la revalorización de los aspectos éticos, sociales y medioambientales, y la consideración de las expectativas de los grupos de interés. De esta forma, la adopción de criterios de *RSE* permite crear valor a largo plazo para todos los grupos de interés, acumulando *activos intangibles*”.²⁶⁶ Y por agregación, surgen nuevos factores de relevancia macroeconómica, como el *capital social* –recurso proveniente de las relaciones estables entre los individuos, los grupos y las organizaciones en la sociedad-,²⁶⁷ así como, en lo específicamente empresarial, se amortiguarán los riesgos medioambientales y sus consecuentes costes.

Prahalad y Hammond avanzan aún más, declarando que “la acción social y la filantropía pueden ser origen de atractivas oportunidades de nuevos negocios. Las empresas que se impliquen directamente en la solución de los problemas que asolan a los países más subdesarrollados, impulsando acciones filantrópicas, al tiempo que contribuyen a su desarrollo, proyectarán una imagen de responsabilidad social y se posicionarán en mercados potenciales de enormes dimensiones, hasta ahora ocultos”.²⁶⁸

La relevancia de los *activos intangibles* también se refleja en la valuación de empresas. Álvarez Plaza afirma que “en la actualidad se constata una diferencia

²⁶⁶ Nieto, M., 2005, p. 39.

²⁶⁷ Coleman, J. (1988): *Social capital and the creation of human capital*, American Journal of Sociology, vol. 94, suplemento, 95-120, citado por Nieto, ob. cit.

²⁶⁸ Prahalad, C.K. y Hammond, A. (2002): *Serving the world's poor, profitably*, Harvard Business Review, vol. 80, nº 9, pp. 48-57, citado en Nieto, ob. cit.

importante entre el valor contabilizado y el valor de mercado de las empresas”.²⁶⁹ La presencia de los *activos intangibles* explicarían, en buena medida, este desfase. Los profundos cambios que, en las últimas décadas, ha sufrido el entorno económico, político y social –precisa Álvarez Plaza-, resultando cada vez más competitivo y globalizado, han modificado el desarrollo tradicional de la actividad productiva, llegando incluso a cuestionar el concepto de empresa.

La alta competitividad y el elevado riesgo, generan la necesidad de buscar nuevos mecanismos, que favorezcan un mejor posicionamiento en los mercados domésticos e internacionales. Una nueva realidad –la sociedad de la información o sociedad del conocimiento-, que llena de incertidumbres y retos, se caracteriza por la aparición continua de conocimientos nuevos y por el desarrollo permanente de las facultades intelectuales.²⁷⁰ “Una realidad innovadora, donde el conocimiento adquiere una relevancia anteriormente insospechada”.²⁷¹ Un escenario donde la *RSE*, una vez cuantificados sus “impactos” entre los *activos intangibles* y sobre el resto de la infraestructura empresarial, puede contribuir al justo término entre la libre empresa y el equilibrio social.

Hand y Lev (2003) definen como *activos intangibles* a “cualquier elemento no físico que tiene la propiedad, o constituye la posibilidad, de generar un beneficio incremental para la empresa”.²⁷² Entre los por entonces más citados, destacaban a las

²⁶⁹ Álvarez Plaza, J. (2005): *Valoración de activos intangibles*, Doctorado en Finanzas y Empresas, UCM y UAM, DT 0503, pp. 2 y 3.

²⁷⁰ *Ibidem*.

²⁷¹ Bueno, E. (1998): *El capital intangible como clave estratégica de la competencia actual*, Boletín Estudios Económicos, nº 164, 1998.

²⁷² Hand, J. Y Lev B. (2003): *Intangible Assets. Values, Measures, and Risks*, Oxford University Press, Oxford y New York.

franquicias, patentes, marcas comerciales, *copyright*, fondo de comercio, inversiones en I+D y habilidades y conocimientos de los trabajadores o de la organización. A todos ellos, es que entendemos pertinente agregar la *RSE*.

Vilaseca Requena pone de manifiesto las cuatro características fundamentales de los *activos intangibles* las que, a nuestro parecer, son totalmente válidas para la *RSE*.²⁷³

i. Su *estructura de costes*. Generalmente, este tipo de activos es caro de producir pero muy fácil de reproducir, como consecuencia de unos costes fijos iniciales muy elevados y unos costes marginales bajos. Consecuentemente, el precio reflejará, fundamentalmente, la valoración del consumidor potencial. Características de “no rivalidad” –consumo simultáneo con diferentes usos alternativos, sin reducción de utilidad-, y la condición derivada de “rendimientos crecientes a escala” asociada a la inversión para su producción, determinan, en buena medida, su valoración sistémica, a partir de la “escalabilidad” o potencialidad de generar valor, con que se identifican.²⁷⁴

ii. Su presencia en el *núcleo* y en la *periferia* de las *economías de red*. Precisa Vilaseca Requena que los “activos intangibles”, a la vez que son generadores de economías de red -basándose en el trinomio *idea-producto-control*-,²⁷⁵ también son fundamentales en el desarrollo de alianzas,

²⁷³ Vilaseca Requena, J. et al., 2003, p. 506.

²⁷⁴ Lozano, B., Miguel, A. y Pindado, J. (2001): *Determinantes financieros de los activos intangibles*, Revista de Economía Aplicada, vol. IX, invierno, pp. 62-84.

²⁷⁵ Lev, B. (2001): *Intangibles: Management, measurement and Reporting*, The Brooking Institution Press, Washington D.C.

que contribuyen al desarrollo de economías de red entre diversos agentes, expandiendo la periferia.

iii. Su *exclusión parcial* y la existencia de *externalidades positivas*. Sobre estos activos, existen unos muy difusos derechos de propiedad y una elevada posibilidad de imitación. Por tanto, se produce una tensión constante entre el potencial de la generación de valor inherente a estos activos (escalabilidad) y las dificultades de retención de los beneficios derivados de su aplicación productiva, por parte de sus propietarios”.²⁷⁶ No obstante, también los *activos intangibles* pueden generar barreras de entrada a la competencia, constituyéndose en fuente de ventaja sostenida.

iv. La relativa ausencia de *mercados organizados*. Se trata de activos de difícil intercambio, con elevada asimetría de información entre compradores y vendedores, “con reducida capacidad de transferencia por falta de definición de los derechos de propiedad, la incertidumbre sobre el precio y su aplicación conjunta con otros recursos de la actividad productiva”.²⁷⁷

En este marco, nuestro *Modelo Teórico* incorporará el análisis de los “impulsos” y de las *reflexividades* generadas por las iniciativas de *RSE*, categorizada ésta como *activo intangible*, a partir de los criterios de Kaplan & Norton sobre “la conversión de los *activos intangibles* en resultados tangibles” que desarrollan en su obra *Mapas Estratégicos*.²⁷⁸ La metodología de Kaplan & Norton se orienta a la valuación de los

²⁷⁶ Vilaseca Requena, J. et al., 2003, p. 506.

²⁷⁷ Ibidem.

²⁷⁸ Kaplan, R.S. y Norton, D.P., 2004.

beneficios de los tres *activos intangibles* que, en su caso, destacan: *capital humano*, *capital de información* y *capital organizacional*. A partir de estos integrantes de la “perspectiva de aprendizaje y crecimiento”, en un encadenamiento causa-efecto con las demás “perspectivas” de la gestión empresarial: procesos internos, clientes y perspectiva financiera, se promueve la medición del “enriquecimiento” producido por los *activos intangibles* sobre los “activos tangibles”.²⁷⁹ Nuestro *Modelo*, evaluando el comportamiento estocástico del *empresario* en los correspondientes *nodos decisionales*, considera a la *RSE* como un cuarto *activo intangible* de la “perspectiva de aprendizaje y crecimiento”, promoviendo su valuación económica a través del “enriquecimiento” de los demás activos tangibles e intangibles de la empresa, mediante su integración entre los respectivos *temas estratégicos*. A todo ello nos referiremos, detalladamente, en el Apartado 4. “Aspectos metodológicos e instrumentales”.

Finalmente, una breve referencia a la evidencia empírica, a escala global, sobre la relación entre la implementación de políticas de *RSE* y la rentabilidad financiera de la empresa. En algunos casos –de acuerdo con Álvaro Cuervo-, se obtiene una relación positiva (Waddock, S.A. y Graves, S.B. (1997): “*The corporate social performance - financial performance link*”, *Strategic Management Journal*, 18, 303-319; Margolis, J. y Walsh, J.P. (2003): “*Misery loves companies: rethinking social initiatives by business*”, *Administrative Science Quarterly*, 48, 268-305; Orliczky, M. et al. (2003): “*Corporate social and financial performance: A meta-analysis*”, *Organization Studies*, 24, 403-441), aunque en otros es negativa (Wright, P. y Ferris, S.P. (1997): “*Agency conflict and corporate strategy - The effect of disinvestments on corporate value*”, *Strategic Management Journal*, 18, 77-83), o no existe. Finalmente, otros trabajos (Preston, L. y O’Bannon, D. (1998): “*The corporate social - financial performance relationship. A*

²⁷⁹ Kaplan, R. S. & Norton, D., 2004, p. 140.

typology and analysis”, Business and Society, 36, 419-429), plantean que “se puede aceptar una relación no de causalidad entre las decisiones de responsabilidad social y financieras, sino de interdependencia”.²⁸⁰

¿Quo Vadis, Responsabilidad Social Empresarial?

En el marco de incertidumbre que caracteriza a los acontecimientos futuros, buscar respuestas a esta interrogante implica reconocer la cuota de acierto y error que comportan los diversos ejercicios prospectivos concretados al respecto. Allen White,²⁸¹ recientemente ha planteado tres escenarios potenciales, de aquí al año 2015: *Desvanecimiento, Integración o Transición y Transformación*”.²⁸² Su punto de partida: una coyuntura que Álvaro de Regil Castilla caracteriza como “un momento determinante de su desarrollo”, en la medida que la *RSE* puede constituirse en una herramienta táctica de las empresas para moderar las críticas y proteger su imagen, o en una herramienta efectiva de las sociedades realmente democráticas, para hacer a las empresas, social y ambientalmente responsables, al crear un entorno sostenible de negocios”.²⁸³

El primer escenario de White: “*the fad-and-fade scenario*”,²⁸⁴ que Regil Castilla traduce como el “de la moda que se desvanece”, se trataría de una visión desencadenada

²⁸⁰ Cuervo, Álvaro (2005): *La maximización del valor para el accionista versus la responsabilidad social corporativa ¿Compatibilidad?*, Colegio de Economistas de Madrid, nº 106, Noviembre 2005, p. 18.

²⁸¹ Consejero Principal de Business for Social Responsibility, Miembro Principal en el Instituto Tellus y co-fundador de la Global Reporting Initiative.

²⁸² White, Allen, 2005.

²⁸³ Álvaro de Regil Castilla, 2005.

²⁸⁴ “*Scenario 1 - Dateline: San Francisco, 2015: At the BSR Annual Conference, keynoters proclaim the passing of the CSR movement. A severe economic global downturn is occurring, triggered by energy shocks, over-capacity in many extractive and manufacturing sectors, withdrawal of foreign creditors from U.S. bond markets, prolonged and widespread security crises, and failures of several global financial institutions and investment funds. A wave of multinational company downsizing and consolidation is underway, affecting thousands of suppliers and workers worldwide. The obituary is grim: CSR, once*”

por una hipotética crisis económica global, donde *“la RSE, antes vista como destinada irreversiblemente a ser parte integral de la estrategia corporativa, la gestión y la gobernanza, ha probado ser frágil y pasajera. La atención empresarial y del gobierno se vuelca a la supervivencia y la recuperación económica básica de la crisis. La RSE pasa calladamente a hibernar con un futuro incierto, caracterizado por prácticas asociadas con su primera fase, a saber: la conformidad y la filantropía.”*²⁸⁵

La segunda visión: “El escenario de adhesión e integración” o *“the embed-and-integrate scenario”*,²⁸⁶ representa el triunfo del movimiento de la RSE, habiéndose incorporado a las estrategias corporativas. *“Tanto para empresas grandes y pequeñas, como públicas y privadas, la RSE es la norma; la pequeña fracción de firmas que fracasan en comprenderlo se encuentra crecientemente en desventaja competitiva”*.²⁸⁷ Según White, este escenario se caracteriza por la presencia de *“nuevas ideas construidas sobre una plataforma de normas generalmente aceptadas, de buena gobernanza, prácticas laborales, información y gestión ambiental”*.²⁸⁸

viewed as irreversibly destined to become integral to corporate strategy, management and governance, has proven to be fragile and transient. Attention of business and government turns to basic economic survival and recovery from the crisis. CSR moves quietly into hibernation with an uncertain future, characterized by practices associated with its earliest phase, namely compliance and philanthropy. This is the fade-and-fade scenario. (White, Allen, 2005).

²⁸⁵ White, Allen (2005): *Fade, Integrate or Transform? The Future of CSR*, Business for Social Responsibility, agosto 2005, p. 1.

²⁸⁶ “Scenario 2 - Dateline: San Francisco, 2015: At the BSR Annual Conference, keynoters applaud the triumph of the CSR movement and the demise of its skeptics and naysayers. In a mere two decades, CSR moved from the extraordinary to the expected, embedded in company strategy and operations. Boards of Directors, CEOs and top managers no longer ask for the business case for CSR; it has been persuasively demonstrated across a wide range of sectors and companies. Continuous enhancement of CSR practices is generally accepted, ranging from adherence to leading norms such as the Global Compact, GRI and ILO core labor standards, to internal management standards such as the new ISO CSR guidance. For large and small, public and private companies alike, CSR is the rule; the small fraction of firms that fail to grasp this find themselves increasingly at a competitive disadvantage. This is the embed-and-integrate scenario.” (White, Allen, 2005).

²⁸⁷ White, A., ob. cit., p. 2.

²⁸⁸ Ibidem.

Finalmente, la tercera opción: “El escenario de transición y transformación” o “*the transition and transformation scenario*”,²⁸⁹ en el que White “imagina el fracaso de la RSE como instrumento de las corporaciones para comportarse responsablemente, debido a *tensiones ecológicas e inequidades sociales que se intensifican*, a pesar del creciente progreso logrado en la práctica laboral, de derechos humanos y ambiental. La implicación –agrega Regil Castilla- es que una RSE conducida por la empresa, no fue capaz de construir un entorno social, económico y ambiental sostenible y fue considerada un fracaso, por la mayoría de las partes interesadas”.²⁹⁰

Y enmarcado en este tercer escenario, White intuye una reenumeración de los propósitos corporativos. Describe la continuidad del declive de la confianza pública en la comunidad empresarial y el consecuente movimiento de transición y transformación a que conduce esta visión. Surgirán entonces sus “seis principios de diseño”,²⁹¹ como un enfoque conceptual que *se esfuerza por estimular los instintos innovadores y*

²⁸⁹ “*Scenario 3 - Dateline: San Francisco, 2015: At the BSR Annual Conference, keynoters reflect on the productive yet ultimately unfulfilled promise of CSR and the ascendance of a wholly different approach to corporate responsibility. While incremental progress was achieved in human rights, labor and environmental performance of corporations, intensifying ecological stresses and social inequalities spurred a fundamental rethinking of the purpose of the corporation. Frustration and disillusionment set in across a broad group of stakeholders, spurring the formation of an improbable coalition of civil society, labor and corporations into a movement in support of “corporate redesign.” The notion of “shareholder value,” discredited for its “short-termism” and social vacuity, has been replaced by “wealth creation” and “stakeholder governance.” These concepts are rooted in the idea that all company stakeholders — employees, communities, suppliers, shareholders — are “investors” in the company and deserve to participate in its governance and benefit from its surplus. Received wisdoms such as the primacy of the shareholder, traditional fiduciary duty and limited liability remain the subjects of ongoing debates, instigating efforts to legally alter the nature and purpose of corporations to reflect a broader social function. This is the transition-and-transformation scenario.*” (White, Allen, 2005).

²⁹⁰ Álvaro de Regil Castilla, ob. cit., p. 3.

²⁹¹ “*Its six principles are:*

- 1) *The purpose of the corporation is to harness private interests in service to the public interest.*
- 2) *Corporations shall accrue fair returns for shareholders, but not at the expense of the legitimate interests of other stakeholders.*
- 3) *Corporations shall operate sustainably, meeting the needs of the present generation without compromising the ability of future generations to meet their needs.*
- 4) *Corporations shall distribute their wealth equitably among those who contribute to its creation.*
- 5) *Corporations shall be governed in a manner that is participatory, transparent, ethical and accountable.*
- 6) *Corporate rights shall not infringe on the right of natural persons to govern themselves, nor infringe on other universal human rights.*” (White, Allen, 2005).

competitivos de las empresas, a la par que se eleva el fin social, como meta primordial de la corporación.

Regil Castilla traduce los seis principios en los términos siguientes: (1) *El propósito de la corporación es someter los intereses privados en servicio del interés público;* (2) *Las corporaciones deberán devengar ganancias justas para sus accionistas, mas no a costa de los intereses de otras partes interesadas;* (3) *Las corporaciones deberán operar de manera sostenible, satisfaciendo las necesidades de la generación actual, sin comprometer la habilidad de las generaciones futuras de satisfacer sus necesidades;* (4) *Las corporaciones deberán distribuir su riqueza, equitativamente, entre aquellos que contribuyan a su creación;* (5) *Las corporaciones deberán ser gobernadas de forma participativa, transparente, ética y con rendición de cuentas;* y (6) *Los derechos corporativos no deberán de infringir el derecho de las personas naturales a gobernarse a si mismas, ni infringir otros derechos humanos universales.*²⁹²

Este ejercicio prospectivo, sobre el cual ambos autores argumentan desde plataformas ideológicas distintas, al menos nos retorna a otra interrogante, también de respuesta incierta, que oportunamente nos planteáramos: ¿qué incentivos o “saldos sociales” deberán existir para motivar la incorporación voluntaria y masiva de la *RSE* a la empresa o, a partir de las visiones de White, para adoptar sus seis principios?

Estos “incentivos deberán ser tales que, su “potencia” –como en nuestro *Modelo Teórico* hemos definido la fuerza de la reacción social a iniciativas de *RSE*- deberá ser, al menos, suficiente como para compensar los obstáculos y costes que su implementación implica. Entre ellos, el *Forum Europeo* reconoce: (a) El tiempo y las

²⁹² Álvaro de Regil Castilla, ob. cit., p. 4.

inversiones requeridas para, continuamente, crear nuevas iniciativas de *RSE*, sobre lo cual no todas las empresas se encontrarían dispuestas o en condiciones, fundamentalmente por carecer de recursos suficientes o tener que satisfacer “objetivos más acuciantes”; (b) Las dificultades emergentes de toda nueva “curva de aprendizaje”, ahora sobre *RSE* y su propio lenguaje y tecnología; (c) Una eventual carencia de apoyo para la implementación y, por que no, hasta una cierta “reserva” en la forma que cada empresa procede a la implementación; (d) Una relativa complejidad a la hora de proceder a la puesta en práctica, desde la propia identificación de los *stakeholders*, hasta la extensión y profundidad del desarrollo, así como el relacionamiento con otras disciplinas y áreas de actuación empresarial; y, finalmente, (e) El coste de la recolección de información y el tiempo y la capacidad requerida para el alineamiento de este nuevo factor al resto de las actividades.²⁹³

Nuestra opinión -fundamentada en el trabajo que culmináramos en mayo de 2006 y en la presente investigación-, intuye “un futuro cierto para la *RSE*”. ¿Cuál puede ser es “futuro cierto”, en un marco cargado de incertidumbre? No lo encontraremos en la forma tradicional y más generalizada de razonar. No surgirá de discutir el grado de reglamentación o voluntariedad. La certeza radica en los orígenes y fundamentos de la *ética en las organizaciones*, en las dimensiones éticas que Argandoña y Rubio de Urquía destacaran, en el campo de la empresa y de la teoría económica, respectivamente. Superando las propias fronteras empresariales, lo encontraremos en *la ineludible interconexión sistémica entre una economía de libre mercado y la existencia de una Envolvente ética*,²⁹⁴ definida ésta como una *dinámica ética* de alcance universal

²⁹³ Elaboración propia, sobre la base de lo propuesto por *European Multi Stakeholders Forum on Corporate Social Responsibility – Results*, Final Forum Report, June 2004, [www.crseurope.org], p. 10.

²⁹⁴ Pées Boz, E.S., 2005a, p. 1.

que, abarcando la *praxeología* en su sentido amplio de acción humana, sirva de marco al impulso y a los incentivos de una *eficiencia dinámica* identificada con la función empresarial.

El justo equilibrio, seguramente, caracterizará al escenario de *ética en las organizaciones* que el futuro nos depare, procurando un desarrollo socio-ambiental, al tiempo que evitando presiones excesivas sobre la *empresarialidad*, las que podrían superar la viabilidad económica de la empresa, abriendo una gran interrogante sobre el devenir del propio sistema. Consciente o inconscientemente, seguiremos trabajando sobre los pilares universales de la *ética en las organizaciones*. Porque, como lo expresara Rafael Termes, en lo más profundo del análisis, no hay más que una ética.²⁹⁵ Y su juzgamiento, si cabe, le corresponde, en última instancia, al “hombre interior” que todos llevamos dentro, como identificó Adam Smith a aquel *espectador imparcial y bien informado*, el del hombre dentro del pecho, el alto juez y árbitro de la conducta.²⁹⁶

²⁹⁵ Termes, R. en Prólogo a Sison, A. et al., 2002.

²⁹⁶ Pées Boz, E.S., 2005a, p. 14.

3.2 La RSE en España y Uruguay: situación y perspectivas

A continuación, y respondiendo a la representatividad que le hemos asignado a España y Uruguay en el diseño de nuestro *Modelo Teórico*, delimitamos, a partir de estudios más específicos realizados con anterioridad,²⁹⁷ una actualización de la apreciación coyuntural del tema, así como una visión prospectiva sobre su potencial evolución.

España

En el marco del segundo “momento” que a escala global Garralda²⁹⁸ identificara respecto a la evolución de la *ética en las organizaciones* y en paralelo con el notorio desarrollo empresarial que en España se ha concretado, tiene lugar un resurgimiento de la “preocupación ética”, que Lozano Aguilar explica de acuerdo con las siguientes cinco causas más destacables: (i) La urgencia en recuperar un *éthos* con calidad moral; (ii) La necesidad de recobrar la credibilidad y la confianza; (iii) La búsqueda de unos mínimos compartidos, más allá de las “doctrinas comprensivas del bien”, lo que a principios de los 90 se requería para la concreción de una sociedad pluralista; (iv) La presencia de una verdadera *revolución empresarial*, pasando España de ser por años una economía cuasi-cerrada y, luego, básicamente receptora de empresas multinacionales, a ser un país “exportador” de empresas domésticas con expansión internacional, más allá del propio ámbito de la UE; y, por último mas no menor, (v) El surgimiento de una sociedad civil activa y exigente.²⁹⁹

²⁹⁷ Pées Boz, E.S., 2006.

²⁹⁸ Garralda, J., 2004, p. 31.

²⁹⁹ Lozano Aguilar, J.F., 2004, pp. 38-39.

En el ámbito de la *Acción Social* (AS) –una de las iniciativas de RSE en los comienzos más difundidas en España- para lo cual se cuenta con el apoyo de la *Fundación Empresa y Sociedad*, especializada en la materia-, los 607 proyectos que desarrollaban –en el año 2003-, las 127 encuestadas –las que daban empleo al 5% de la población ocupada y mantenía un volumen de negocios de 235.000 millones de euros-, ya reflejaban el avance que a continuación se indica: (a) Un 10% se encontraba en la *Fase de Desarrollo o Estratégica*, contando con indicadores de impacto; (b) Un 51% calificaba en la *Fase de Inicio*, con iniciativas recientes e información solamente relacionada con los respectivos costes; y (c) el 39% restante respondía a los parámetros de la *Fase Previa*, caracterizada por el predominio de “los donativos, con perfil caritativo o filantrópico, a proyectos sociales, tanto de dinero como de productos”.³⁰⁰

Las inversiones realizadas en AS por las empresas participantes en la encuesta, durante el año 2003, se distribuyeron: 79% en dinero; 17% en productos y 4% en tiempo dedicado por sus directivos y empleados, a dichas iniciativas. Prioritariamente fueron atendidas las demandas en *servicios sociales* (29%) y *educación* (29,2%), siendo los principales beneficiarios los integrantes del rubro “infancia y familia” (26%) y las personas con discapacidades (25%). Durante el año 2004, aumentará la orientación de los proyectos hacia conceptos tales como *Sensibilización / prevención*, *Cooperación internacional* e *Inserción laboral*. De acuerdo con la actualización de datos al 2005 de la Fundación antes referenciada, las 93 empresas afiliadas a la misma han invertido 180 millones de euros anuales en emprendimientos de *Acción Social*.³⁰¹

³⁰⁰ Fundación Empresa y Sociedad, Informe 2004, p. 12.

³⁰¹ Fundación Empresa y Sociedad, Informe 2005.

En términos más generales, cabe señalar que la difusión de las actividades de *RSE* en España aún no es la adecuada o esperable, según el nivel de incumplimiento, incluso, de aquellas normativas legales que hacen referencia a componentes del tema. Tal el caso de la obligatoriedad de publicar información contable medioambiental, vigente desde el año 2002, de acuerdo con la resolución del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC). Los resultados sobre la aplicación efectiva de la norma, serían bastante desalentadores, ya que las empresas españolas, en general, no estarían desglosando información financiera medioambiental en sus estados financieros.³⁰²

El saldo social – Una primera aproximación

Esta relativa carencia de información detallada, proyectable también sobre otros componentes de la *RSE*, podría fundamentar la respuesta que el *Foro para la Evaluación de la Gestión Ética* (Forética) recoge, al plantear la interrogante sobre “¿cuál era la percepción -en el año 2004-, por parte de los consumidores, de la *RSE* en España, luego de 2 o 3 años de «un notable incremento de campañas de concienciación, publicaciones y otras actividades», para dar a conocer las prácticas y comunicar los avances en la materia?” Un 70% de los consumidores manifestaban no tener conocimiento sobre el tema. No obstante, un 40% de los entrevistados visualizaban una “mayor preocupación de las empresas por aspectos relacionados con la sociedad y el medio ambiente, aunque con cierta apatía”.³⁰³ Los mayores reclamos sobre iniciativas de *RSE*, se concentraban en aspectos vinculados al medioambiente y a las condiciones

³⁰² Llana et al., 2005: “*Environmental disclosures and compulsory accounting standards: The case of Spanish annual reports*”, *Business, Strategy and the Environment* – aceptado, en prensa.

³⁰³ Forética, Informe 2004, [www.foretica.es].

laborales. Dos años después, casi el 50% de la población española reconoce al tema, si bien sólo el 26% declara saber “lo que significa”.³⁰⁴

Complementariamente, la *Confederación Española de Consumidores y Usuarios* (CECU) nos ofrecía sus propios indicadores, de acuerdo con una encuesta conjunta con el Ministerio de Sanidad y Consumo (año 2004). De acuerdo con los resultados de dicha consulta, los ciudadanos consideraban que el sector empresarial no tenía suficiente preocupación por el medio ambiente y, menos aún, por la transparencia en la gestión. Por otra parte, como consumidores, el 46% de los encuestados aceptarían pagar hasta un 10% más caro por un producto similar, si este fuera producido bajo pautas de *RSE*.³⁰⁵ El relevamiento de Forética nos aporta tendencias actualizadas al 2006: entiende el consumidor medio que el 22,5% de la sociedad española priorizaría, aunque fueran un poco más caros, a los “productos y servicios responsables” (P&SR), porcentaje que se elevaría en 18,2% adicional, si “costaran lo mismo”. De tal modo, se fundamenta la conclusión de Forética, sobre que el ciudadano “desconfía de la capacidad de compromiso de la sociedad en sentido amplio, produciéndose un desplazamiento mayoritario a aquellos que siempre elegirían los productos más competitivos en precio”.³⁰⁶

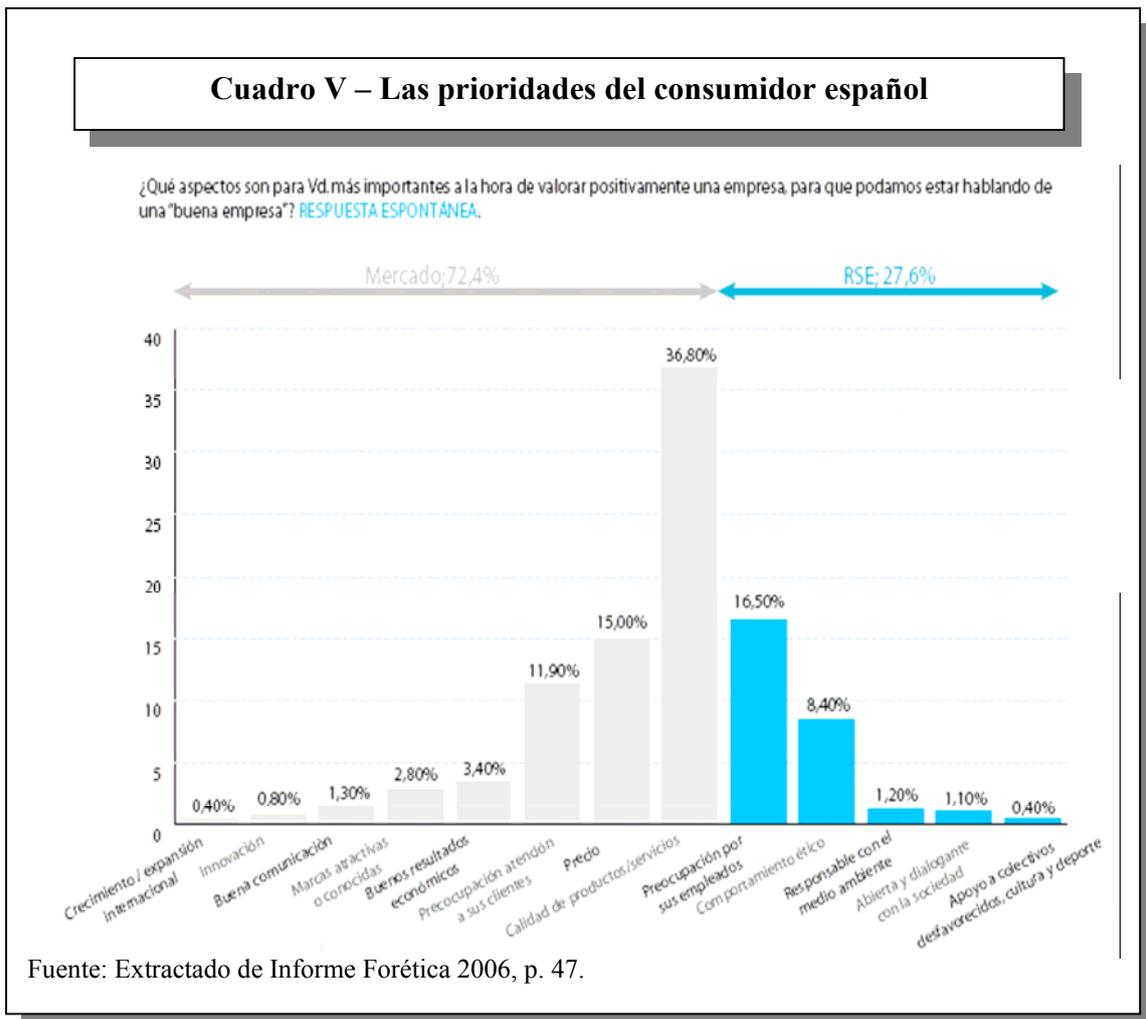
La valoración que el ciudadano español realiza y, consecuentemente, responde a Forética sobre lo que considera “una buena empresa” (Ver *Cuadro V*), confirma la imagen anterior. En efecto, el 70% de las respuestas incorporan factores de “mercado” – tales como precio, calidad y atención al cliente-, mientras que solamente el resto

³⁰⁴ Forética, Informe 2006, p. 38.

³⁰⁵ Confederación Española de Consumidores y Usuarios (CECU) y el Ministerio de Sanidad y Consumo (2004): *La opinión y valoración de los consumidores sobre la Responsabilidad Social de la Empresa en España*, [www.cec.eu.es].

³⁰⁶ Forética, 2006, p. 44.

incorpora componentes de la RSE. En este último sector –nuestro escenario de análisis-, se destaca el casi 40% que mayoritariamente se establece como principal atributo: la preocupación por sus empleados, que en nuestro *Modelo Teórico* identificáramos como la de mayor *reflexividad* o “saldo social” positivo, superando notoriamente a las iniciativas de *Protección del Medio Ambiente*, resultado que la sensibilidad del consumidor medio español corrobora.



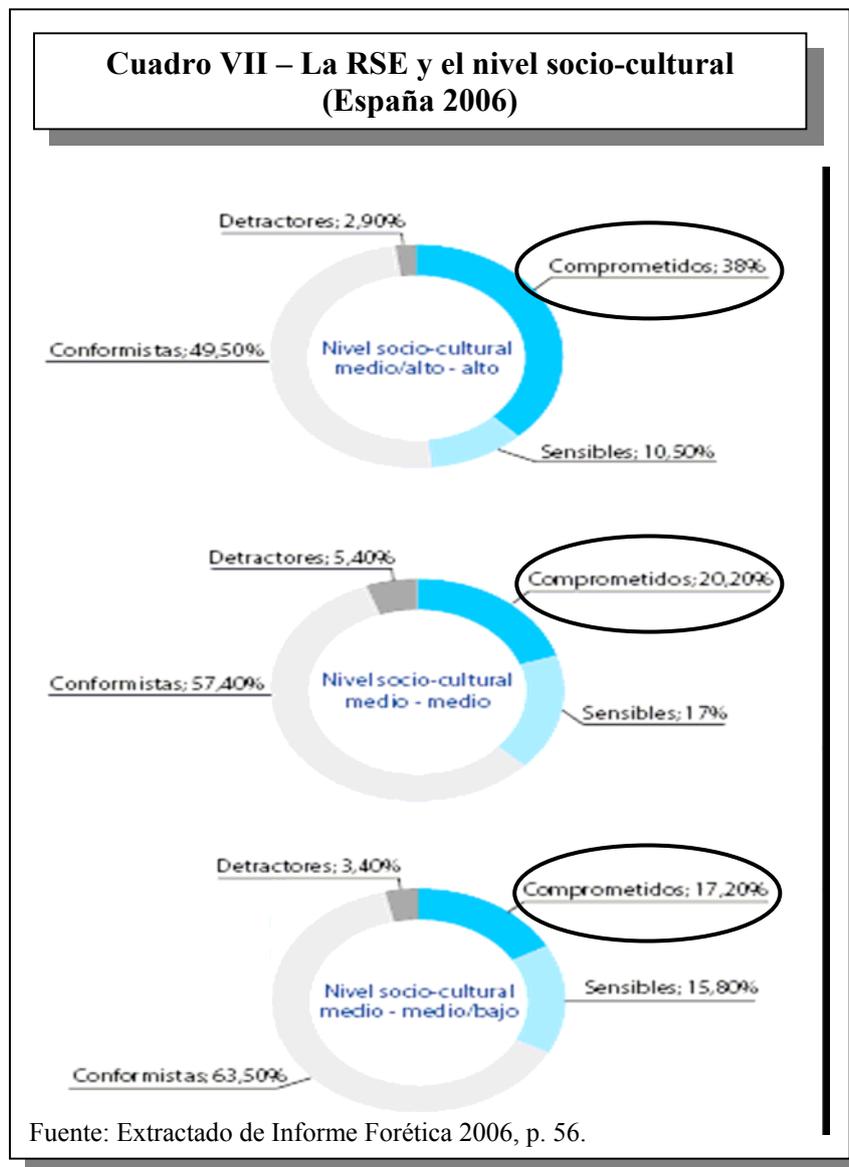
Forética concluye que, según su investigación de la coyuntura del mercado español, la segmentación del mismo puede establecerse de acuerdo con cuatro categorías de consumidores: *Comprometidos*, *Sensibles*, *Conformistas* y *Detractores*,

todo lo cual se refleja en el *Cuadro VI*. Nuestro *Modelo Teórico* –especialmente al estimar el tamaño de los respectivos “modos”, que en el Apartado 4. “Aspectos metodológicos e instrumentales” explicaremos en detalle-, se ha enriquecido con esta información, en consecuencia con el “aprendizaje continuo” que nos hemos propuesto para su diseño y aplicación.

Cuadro VI - El consumidor español y la RSE³⁰⁷		
IDENTIFICACIÓN	CARACTERIZACIÓN	PONDERACIÓN
<i>Consumidor Comprometido</i>	Conoce el concepto de RSE, y declara haber penalizado a alguna compañía por realizar prácticas poco éticas o irresponsables.	23,1%
<i>Consumidor Sensible</i>	Da importancia a la responsabilidad social, no ha actuado en consecuencia, pero muestra claras tendencias a hacerlo (pagando más por productos de empresas responsables o penalizando a aquellas que practiquen conductas poco éticas o irresponsables).	15,5%
<i>Consumidor Conformista</i>	Tiende a considerar que la RSE es un asunto de las empresas, él personalmente no ha actuado en consecuencia, ni muestra tendencia a hacerlo.	57,1%
<i>Consumidor Detractor</i>	No da importancia a la responsabilidad social de las empresas	4,3%

³⁰⁷ Forética, 2006, p. 33

Por último, una caracterización socio-cultural como la que Forética aporta, contribuye a la identificación del *ensamblaje* más representativo del consumidor español, ahora desde una apertura real-empírica, mas desde nuestro enfoque meta-austriaco. En el *Cuadro VII* exponemos la evaluación que Forética ha realizado, constatando que en la España del año 2006, la “responsabilidad social corresponde a una élite ilustrada, al menos en este momento y en este grado de madurez del concepto de consumo responsable.”³⁰⁸



³⁰⁸ Forética, 2006, p. 55.

La oferta y la RSE – Primera caracterización del “impulso” ético

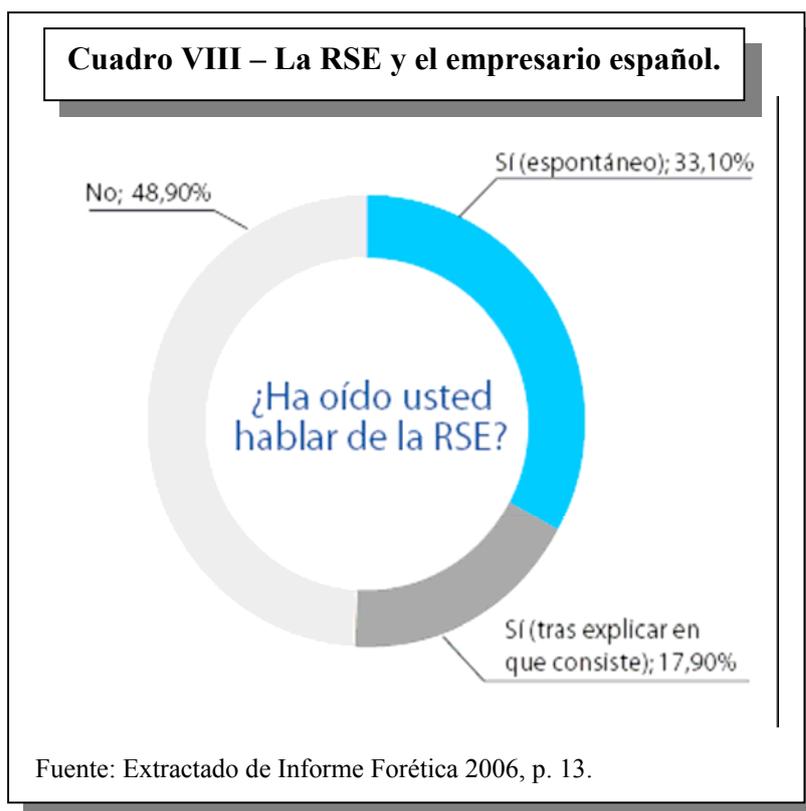
Por su parte, el empresariado español ya estimaba en el año 2004, a la *RSE* como “relevante para el éxito de los negocios” (en un 52% de los casos), porcentaje que se elevaba al 62% entre las empresas cotizantes en los Mercados de Valores y al 88% si consideramos solamente a las incluidas en el IBEX 35.³⁰⁹ El 75% de estos dos últimos grupos, declaraba contar con Códigos de conducta. El 55% de las corporaciones encuestadas creía que sus clientes eran receptivos a su compromiso con la *RSE*, cuantificando en un 2,89% el potencial sobreprecio promedio aceptable por los consumidores. El 62% afirmaba aplicar políticas responsables en su cadena de aprovisionamiento, mientras que el 67% estaría tomando en consideración las consecuencias medioambientales de sus decisiones. Cabe destacar que solamente el 12% contaba en sus plantillas con personas con capacidades diferentes.³¹⁰

Sin embargo, en el conjunto del sector empresarial español, aún hoy la *RSE* “sigue siendo un concepto incipiente”, dado que una de cada dos empresas entrevistadas recientemente por Forética (Ver *Cuadro VIII*), “jamás ha oído hablar de esta corriente empresarial”.³¹¹

³⁰⁹ Forética, Informe 2004, [www.foretica.es]

³¹⁰ Ibidem.

³¹¹ Forética, 2006, p. 13.



Entre los que sí tenían conocimiento de esta disciplina, el 68% la consideraba como un factor que aporta “ventaja a la gestión empresarial”, porcentaje notoriamente superior al relevado dos años antes. Reagrupando las respuestas obtenidas según nuestra propia categorización de las acciones de *RSE*, verificamos que la apreciación del empresario ratifica los resultados preliminares de nuestro *Modelo Teórico*, en la medida que la priorización que de aquél deriva respecto de las iniciativas de *Condiciones de Ambiente de Trabajo y Empleo*, son valoradas como el mejor resultado esperado –en tanto se adicionen aspectos tales como “Mejora el clima de la organización”, “Competitividad”, “Mayor Productividad”, “Más beneficios económicos” y “Mejoras en la gestión”-, en un 44% de los casos. Por su parte, nuestra categoría de *Marketing responsable* recibiría la aprobación de un 25%, en tanto que el resto ponderaría

prioritariamente a las otras tres categorías: *Valores y principios éticos*, *Apoyo a la Comunidad* y *Protección del Medio Ambiente*.

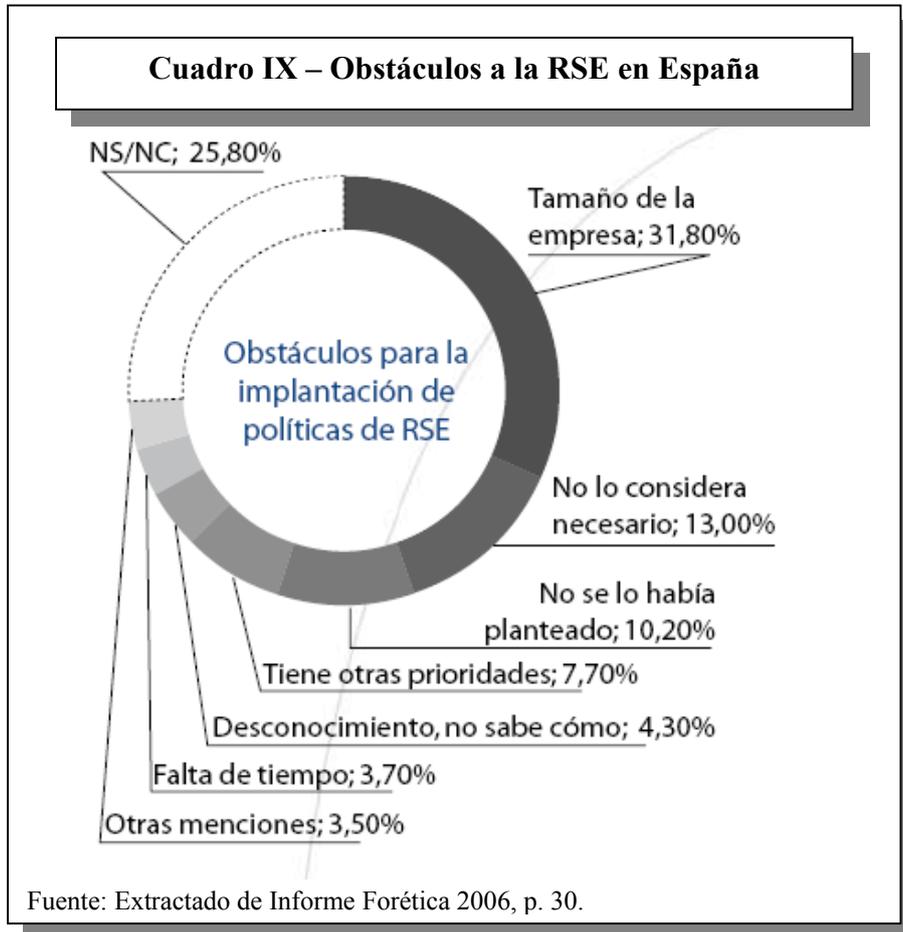
Esta última, la *Protección del Medio Ambiente*, se trata de una iniciativa que ostentaría un 68% de respuestas favorables en la consulta de referencia, porcentaje que se reduce al 52% cuando se especifica la pregunta, estableciéndose en términos de “existencia de planes de ahorro y optimización de recursos”.³¹² Las acciones de *Apoyo a la Comunidad* –que en el estudio de Forética se identifican como “Acción Social”-, en el entramado empresarial español general, se cuantifica en un 15% las empresas que estarían desarrollando actualmente alguna actividad comprendida en esta categoría, en tanto que un 35% estaría evaluando su realización futura. Los Códigos de conducta, generalmente asociados –conjuntamente con los Balances Sociales y las Memorias de Sostenibilidad a *Valores y principios éticos*, se han incrementado en estos años, alcanzando a casi el 60%, las empresas de la muestra que declaran haber desarrollado el suyo.

La calificación de “incipiente” otorgada a la difusión de la RSE en España, se confirma a la hora de identificar a aquellas empresas que efectivamente han desarrollado una política sobre la disciplina. De acuerdo con Forética, menos de un 5% de las empresas españolas tienen una estrategia formal de RSE, a las que se sumarían un 7% que están en proceso de concretarla. El restante 88% -dentro del cual se incluye un 25% que afirma desarrollar informalmente actividades de RSE-, fundamenta enfáticamente el esfuerzo aún pendiente. El tamaño de las empresas (Ver *Cuadro IX*) resulta ser la justificación mayoritaria que los empresarios aducen.³¹³ Un aspecto de

³¹² Ibidem, p. 26.

³¹³ “Como justificación más frecuente que explica la baja formalización destaca el reducido tamaño de las empresas, que convierte estas herramientas en un lastre burocrático. No obstante, otras causas presentadas

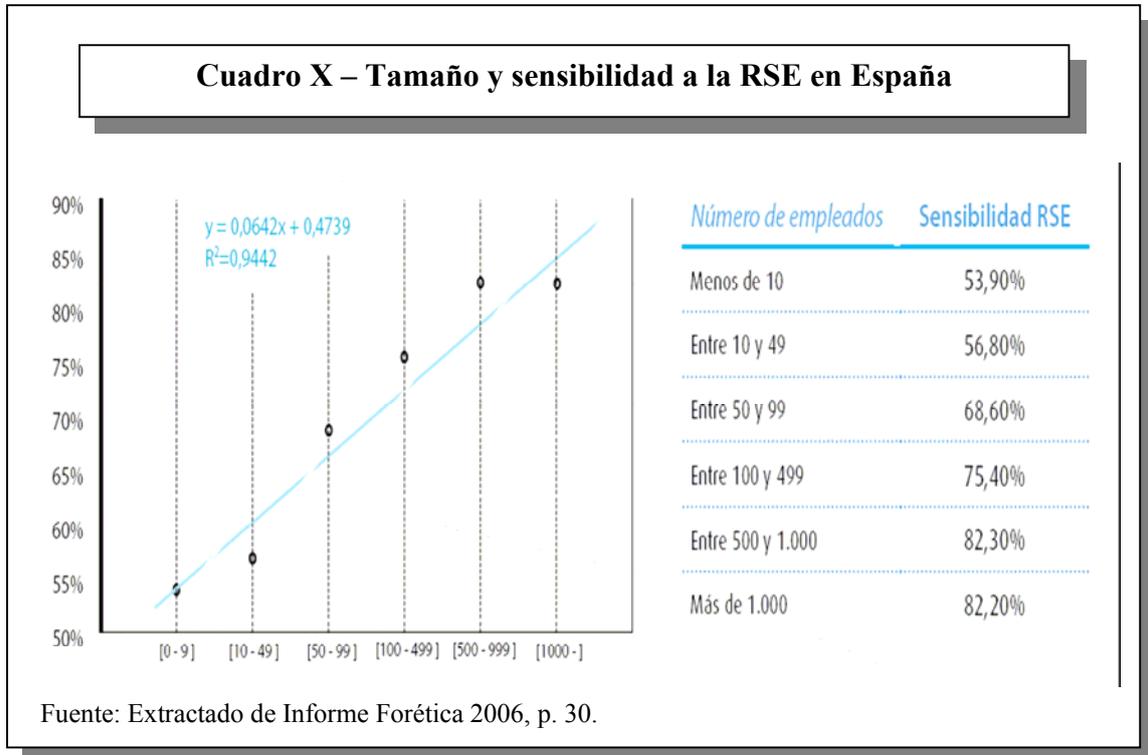
extrema relevancia durante la construcción de nuestro *Modelo Teórico*, así como durante la parametrización relativa al Caso España y los consecuentes “impulsos” y “reflexividades”.



El tema se constituye en factor más que relevante para la consideración de la coyuntura y, particularmente, de las perspectivas de la RSE en España. Así también lo establece Forética, encontrando “una fuerte correlación (Ver *Cuadro X*) entre la dimensión de la empresa, medida en función del número de empleados y la propensión a favorecer la RSE”. Concluyen que se estaría creando “una brecha cultural entre la

han sido la falta de conocimiento acerca de herramientas de gestión en general y la falta de planificación entre otras.” (Forética, 2006, p. 30).

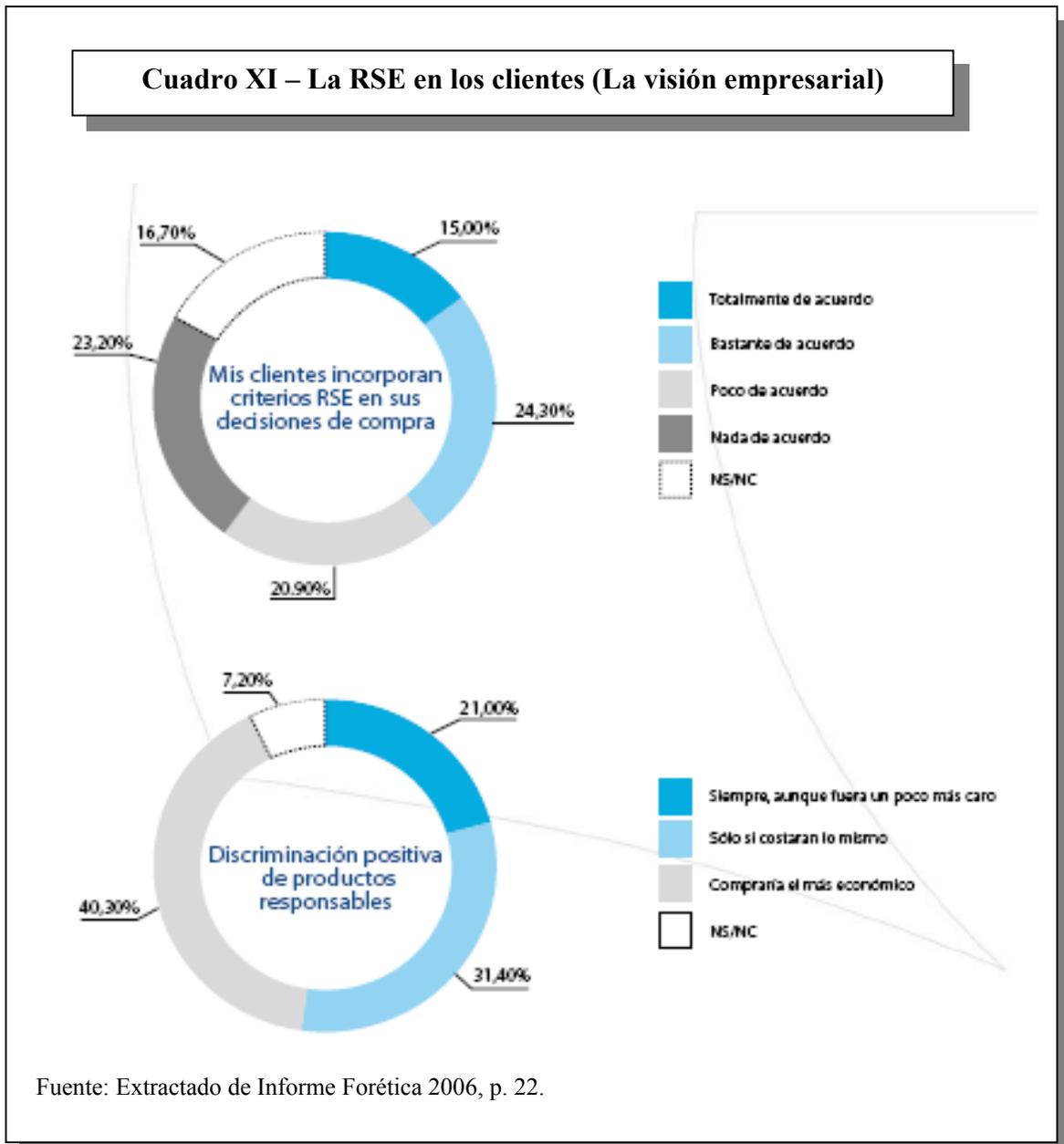
pequeña y gran empresa, y esto puede repercutir en gran medida en una economía en la que el 94% de las empresas tiene menos de diez asalariados”.³¹⁴



Respecto a la comercialización de “productos y servicios responsables” (P&SR), la visión que Forética recoge desde los actuales empresarios españoles (según el relevamiento efectuado entre julio y septiembre de 2006), se diagrama en el gráfico que nos aportan y que compartimos en el *Cuadro XI*. Solamente el 39% de la muestra considera que los “clientes incorporan criterios de RSE en sus decisiones de compra”, lo que a su tiempo queda condicionado por el precio. Al respecto de esto último, entienden que el 21% del mercado priorizaría los P&SR “siempre, aunque fueran un poco más caros”, en tanto que un 31% adicional los compraría “si costaran lo mismo”. Y aceptando un mayor precio, este no debería marcar grandes diferencias: sólo el 7% de los empresarios consultados espera poder vender P&SR con precios 15% superiores. Finalmente, una apreciación más que relevante al momento de parametrizar o segmentar

³¹⁴ Forética, 2006, p. 34.

nuestro *Modelo Teórico*, una vez trasladado del “mundo ideal” al real-empírico: en la economía de España, la capacidad de compra se decide exclusivamente por precio en casi un 50% de los casos, porcentaje que se eleva al 80% en tanto acumulemos el 31% de los consumidores que, según la apreciación de la oferta, tampoco están dispuestos a conceder un posicionamiento preferencial a P&SR que, por dicha característica diferencial, requieran un mayor precio.



Finalmente, y de extraordinario valor para la aplicación de nuestro *Modelo Teórico* al escenario español, Forética aporta la siguiente segmentación de la empresa española respecto a la RSE (Ver *Cuadro XII*), todo lo cual oportunamente incorporamos a la categorización empresarial que hemos adoptado para el diseño del proceso o *dinámica social*

Cuadro XII - La empresa española y la RSE		
IDENTIFICACIÓN	CARACTERIZACIÓN	PONDERACIÓN³¹⁵
<i>Empresario Líder</i>	Cree en la RSE y la aplica.	4,1%
<i>Empresario “Me too”</i>	No acaba de creer en la RSE, pero hace algo.	10,7%
<i>Empresario Rezagado</i>	Cree en la RSE, pero no la aplica.	40,5%
<i>Empresario Indiferente</i>	No ve útil la RSE y no la aplica.	24%
<i>Empresario Detractor</i>	No cree en la RSE, ni la aplica.	16,5%
<i>Empresario Inconsistente</i>	Es escéptico ante la RSE, pero cree en su utilidad.	4,2%

En los Mercados Financieros de España -uno de los pilares de su crecimiento económico, especialmente a partir de mediados de los 90-, la experiencia de los *ISR* o “Fondos Éticos” también es aún incipiente.³¹⁶ Mientras que en los EEUU representan el 11% de los activos gestionados por las instituciones de inversión colectiva,³¹⁷ en Europa

³¹⁵ Forética, 2006, p. 33.

³¹⁶ Gómez Bezares, F., 2001, p. 37.

³¹⁷ IPES, 2004, Observatorio de la inversión socialmente responsable en España 2003, Instituto Persona, Empresa y Sociedad, ESADE, Barcelona.

—a pesar de que esta modalidad estaría aumentando rápidamente, según M. Nieto,³¹⁸ los *ISR* tan sólo representarían el 0,47% del patrimonio de los fondos de inversión.³¹⁹

La protección de los “pequeños accionistas” ha sido preocupación oficial -como lo pone de manifiesto Salas Fumás-, desde el propio informe y código voluntario de la Comisión Olivencia (1998), la Ley Financiera y la reforma de la Ley de OPAs (2002), así como en el informe de la Comisión Aldama y, posteriormente, en la Ley de Transparencia (2003).³²⁰ Sin embargo, en opinión de Callado y Utrero, “las divergencias entre las recomendaciones nacionales e internacionales podrían explicar que las empresas españolas estén ausentes de los fondos e índices internacionales que valoran las prácticas *RSE* de las empresas”.³²¹ Lo sugerido por la Comisión Aldama resultaría menos “ambicioso” que las propuestas de la OCDE, sin perjuicio de recoger la preocupación por la transparencia informativa en el gobierno corporativo, uno de los aspectos relevantes de la *RSE*. Concluyen Callado y Utrero que, al menos en los mercados de valores de España y con respecto al anuncio de medidas de buen gobierno corporativo, hasta el presente no se ha podido constatar una “reacción significativa”.³²²

Más aún, concluye Forética que “destaca de manera alarmante una bajísima implicación de los analistas e inversores en aspectos relativos a la responsabilidad social. El hecho de que sólo el 3% de las empresas contactadas haya tenido que desarrollar algún tipo de información relativa a *RSE* para inversores, hace que cualquier

³¹⁸ Nieto, M., 2005, p. 38.

³¹⁹ Avanzi, 2004: *Green, social and ethical funds in Europe 2004*, Avanzi SRI Research, [www.mori.com].

³²⁰ Salas Fumás, 2004, vol. II, p. 141.

³²¹ Callado Muñoz, F. y Utrero González, N. (2005): *El impacto de la Responsabilidad Social Corporativa en el valor de mercado de la empresa: un análisis para el mercado español*, Mimeo, Simposio de Análisis Económico, Murcia, Junio de 2005.

³²² *Ibidem*.

análisis a este respecto sea poco o nada significativo estadísticamente.”³²³ Sin embargo, luego de explicar lo precedentemente expuesto en base a razones de índole operativo, así como en la falta relativa de promoción activa en los canales de distribución de productos financieros y en la “baja capitalización de empresas no incluidas en I IBEX 35, ... (todo lo cual) reduce la visibilidad internacional y el grado de escrutinio de las mismas”, aseveran que este interés se incrementará notablemente en el futuro próximo.³²⁴

Uruguay

El diagnóstico que DERES formula para el Uruguay de estos primeros años del Siglo XXI, coincide, en términos generales, con lo que ocurre en el resto de la región iberoamericana (Ver *Anexo IX*). Con excepción de algunas empresas subsidiarias de multinacionales radicadas en el país, los conceptos de la *RSE* apenas si se encuentran en sus inicios, sin una concientización profunda de su relevancia para la gestión empresarial sostenible y para la sociedad en su conjunto.

La falta de un “rápido efecto de acciones judiciales derivadas de posibles daños que las actividades de una empresa pueden ocasionar a las personas y a la sociedad en general”, así como la ausencia del “dinamismo presente en otros países con relación a la movilidad de las cotizaciones bursátiles”,³²⁵ serían algunos de los factores más influyentes en la coyuntura. Sobre este último aspecto, nos remitimos a las conclusiones incorporadas en nuestro trabajo sobre un *Contraste entre la evolución y coyuntura de*

³²³ Forética, 2006, p. 27.

³²⁴ “Seis de cada diez empresas consideran que los inversores incrementarán su interés por los aspectos de la responsabilidad social de las empresas en las que invierten. Sólo un 26% cree que esta tendencia no se consolidará en los próximos años”. (Forética, 2006, p. 28).

³²⁵ [<http://www.deres.org.uy/archivos/docs/Balance%20Social.pdf>], p. 9.

los sistemas financieros de España y Uruguay, que hemos elaborado durante el año 2005 y que fuera aceptado para su publicación por la Academia de Economía del Uruguay.³²⁶

Las entrevistas exploratorias que lleváramos a cabo, de acuerdo con el *Formulario-Guía* que adjuntamos al final del *Anexo IX*, nos han permitido, en el caso de Uruguay, profundizar en la robustez de nuestras conclusiones generales, obtenidas basándonos en relevamientos de terceros. Al respecto, hemos comprobado la marcada tendencia -en el ámbito iberoamericano, y en particular entre las empresas uruguayas-, a asignar la responsabilidad por las políticas y estrategias de *RSE* a directivos y técnicos especializados en otras disciplinas, asumiendo esta nueva corriente como un factor complementario a la tarea principal. Mientras que en las instituciones académicas y en las entidades promotoras de la *RSE* se detecta un adecuado nivel de conocimiento teórico sobre *RSE*, no ocurre lo mismo, en general, en el ámbito empresarial, donde el tema aparece, como ya comentáramos para España, de manera realmente incipiente.

Por otra parte, también ha resultado muy dificultoso obtener respuestas detalladas sobre algunos de los temas introducidos en el *Formulario-Guía*, en especial con relación a aquellas que requerían de una cuantificación previa. La carencia generalizada de tales indicadores abre en nosotros una interrogante: si la causa ha sido una verdadera indisponibilidad de datos o, alternativamente, si lo ocurrido responde a una elevada dosis de confidencialidad respecto a su disposición externa, en un espacio iberoamericano donde aún rige la “voluntariedad” sobre la implementación y difusión de información sobre las acciones de *RSE*.

³²⁶ Pées Boz, E. S., Universidad de Sevilla, 2005c.

No obstante tales dificultades sobre fuentes de información, la iniciativa de la Asociación Cristiana de Dirigentes de Empresa (ACDE) y de DERES (Responsabilidad Social Empresaria) ha permitido contar con una visión actualizada de la evolución de la RSE, de acuerdo con el “Índice Nacional de Responsabilidad Empresarial” (IRSE), cuya 4ª. Edición correspondiente al año 2006, recientemente se ha dado a conocer.³²⁷ Bajo el lema “*Actuar bien es rentable*”, se ha identificado la evolución de la RSE registrada en los últimos tres años en el entramado empresarial uruguayo, de acuerdo con acciones específicamente orientadas a *stakeholders* tales como los *Accionistas*, los *Empleados*, los *Clientes*, *Proveedores* y *Competidores*, así como con respecto a la *Comunidad*, el *Estado* y el *Medio Ambiente*. Las opciones de respuesta se gradúan en forma ascendente, de menor a mayor sensibilidad y formalización, según una puntuación comprendida entre “0” y “5”.³²⁸

El índice general (I.R.S.E) refleja una tendencia ascendente, habiéndose incrementado en casi un 6% entre los años 2003 y 2005, con fuertes contribuciones positivas de parte de los cuatro componentes relevados, porcentaje que superaría el 8% si se tomaran en cuenta sólo las empresas que participaron desde el inicio. Con este

³²⁷ La iniciativa cuenta con el apoyo del Departamento de Economía de la Facultad de Ciencias Sociales de la UDELAR, en el marco del Proyecto que ACDE y el Banco Interamericano de Desarrollo, a través del FOMIN (Fondo Multilateral de Inversiones), suscribieron el 28 de marzo de 2006.

³²⁸ De acuerdo con el formulario del IRSE, las opciones de valuación son las siguientes:

“0” – No hemos desarrollado ninguna acción al respecto. La empresa no tiene previsto una política sobre el tema;

“1” – Hemos desarrollado acciones aisladas y puntuales. La empresa no tiene una política definida sobre el tema;

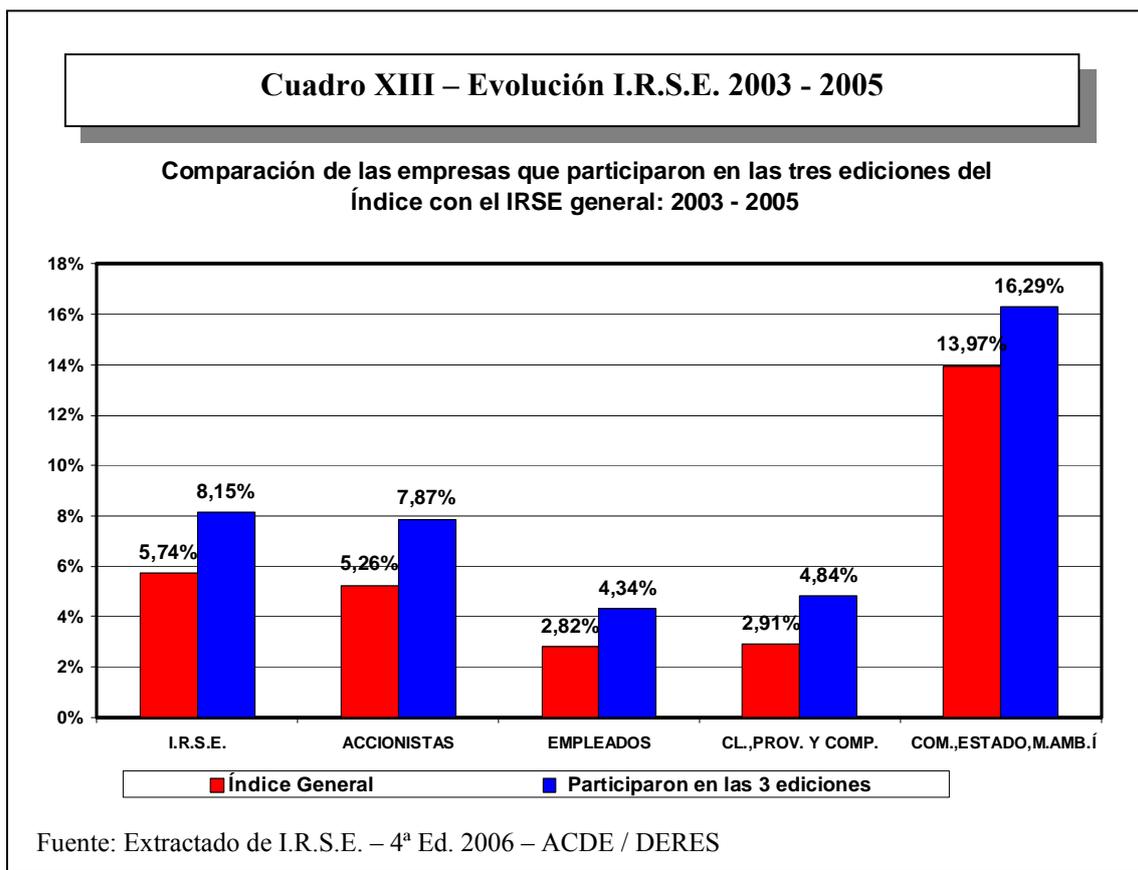
“2” – Hemos desarrollado varias acciones al respecto. La empresa está pensando en desarrollar una política sobre el tema;

“3” – Tenemos establecida una política sobre el tema y la estamos desarrollando hace menos de 3 años;

“4” – Tenemos establecida una política sobre el tema y la estamos desarrollando desde hace 3 años;

“5” – La empresa es un referente en el tema. Tiene una política establecida desde hace más de 5 años (o desde su fundación).

último criterio de evaluación, las iniciativas que más se han incrementado son las relacionadas con la *Comunidad*, el *Estado* y el *Medio Ambiente* (+16,29%), las relaciones con los *Accionistas* (+7,87%),³²⁹ las acciones orientadas a los *Empleados* (+5,77%) y, finalmente, con respecto a *Clientes*, *Proveedores* y *Competidores* (+4,84%). Todo ello se refleja, gráficamente, en el *Cuadro XIII*.



El tamaño de las empresas –uno de los aspectos destacados en el caso de España-, nuevamente se constituye en factor relevante a la hora de evaluar la difusión de las iniciativas de RSE en el Uruguay. Los valores incorporados en el *Cuadro XIV* permiten apreciar una fuerte correlación entre dicha variable y los distintos guarismos

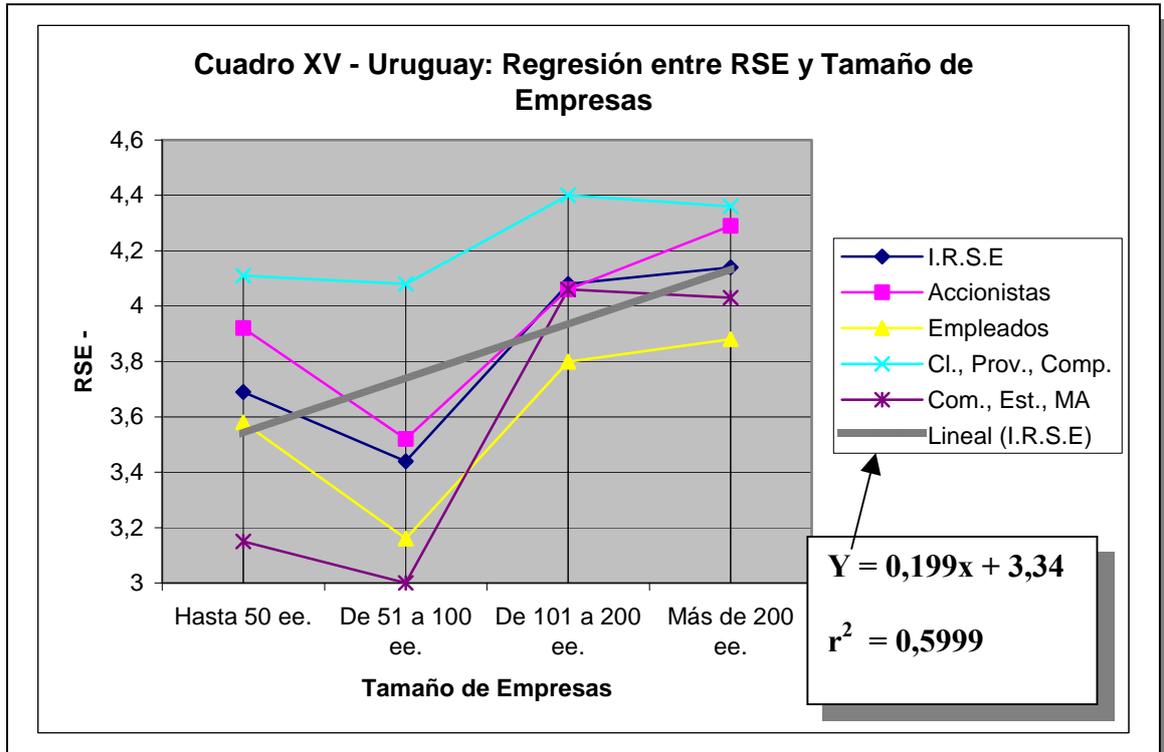
³²⁹ Al respecto, debemos recordar las características del sector empresarial uruguayo, conformado por empresas subsidiarias de multinacionales o, si califican como de capital local, generalmente no participan de la oferta pública en un Mercado de Valores que, como se demuestra en el trabajo antes referido (Pérez Boz, E.S. (2005c): *Contraste entre la evolución y coyuntura de los sistemas financieros de España y Uruguay*, Universidad de Sevilla, mimeo), en materia accionaria resulta prácticamente inexistente.

observados. Tal lo que ocurre con el I.R.S.E., cuyo valor se eleva de 3.69 a 4.14 en la medida que avanzamos desde empresas de menor tamaño (menos de 50 empleados) hacia aquellas consideradas grandes empresas en el mercado uruguayo: las que dan ocupación a más de 200 empleados. Lo propio ocurre con cada una de las categorías de iniciativas de RSE evaluadas: *Accionistas* crece de 3.93 a 4.29 en similar comparación, *Empleados* de 3.58 a 3.88, *Clientes, Prov. y Comp.* de 4.11 a 4.36 y *Comunidad, Estado y Medio Ambiente* de 3.15 a 4.03. La notoria regresión³³⁰ entre RSE y Tamaño, queda claramente graficada en el *Cuadro XV*, no obstante las escasas observaciones consideradas y el valor de “ r^2 ” de la función estimada por MCO.³³¹

Cuadro XIV - Uruguay: la RSE y el tamaño de la empresa³³²				
INDICADOR	ÍNDICE SEGÚN TAMAÑO DE EMPRESA³³³			
	Hasta 50 ee.	De 51 a 100 ee.	De 101 a 200 ee.	Más de 200 ee.
<i>I.R.S.E. General</i>	3.69	3.44	4.08	4.14
<i>Accionistas</i>	3.92	3.52	4.06	4.29
<i>Empleados</i>	3.58	3.16	3.80	3.88
<i>Clientes, Prov. y Comp.</i>	4.11	4.08	4.40	4.36
<i>Comunidad, Est. y MA</i>	3.15	3.00	4.06	4.03

³³⁰ “El análisis de regresión trata del estudio de la dependencia de la *variable dependiente* (en nuestro caso «Tamaño de las empresas»), respecto a una o más *variables explicativas* (en nuestro caso «Índices RSE»), con el objetivo de estimar y/o predecir la media o valor promedio poblacional de la primera en términos de los valores conocidos o fijos (en muestras repetidas) de las últimas”. (Gujarati, D., 2004, p. 18).

³³¹ Mínimos Cuadrados Ordinarios. “Los estimadores MCO no solamente son los mejores estimadores insesgados (MEI) sino que también siguen distribuciones de probabilidades bien conocidas. Los estimadores MCO de la intersección y de la pendiente están normalmente distribuidos y el estimador MCO de la varianza de μ_i ($= \hat{\sigma}^2$) está relacionado con la distribución ji cuadrada”. (Gujarati, D., 2004, p. 109).



Finalmente, cabe acotar que si bien no cuestionamos las tendencias, sí debemos manifestar que entendemos como posiblemente “sesgados” los valores obtenidos para la estimación³³⁴ del índice, dadas las características de la muestra. La misma se realiza entre algo más de 60 empresas, la mayoría vinculadas a ACDE y DERES, lo que implica, de por sí, una cierta sensibilidad y “sesgo”³³⁵ favorable a la disciplina. En suma, entendemos que los estimadores poblacionales deben situarse notoriamente por

³³² Elaboración propia, de acuerdo con información del I.R.S.E. – 4ª Edición 2006 – ACDE /DERES.

³³³ Según número de empleados.

³³⁴ “... un estimador, conocido también como estadístico (muestral), es simplemente una regla, fórmula o método que dice cómo estimar el parámetro poblacional a partir de la información suministrada por la muestra disponible”. (Gujarati, D., 2004, p. 47).

³³⁵ “Se dice que un estimador muestral ($\hat{\theta}$) es un estimador insesgado del verdadero valor poblacional (θ), si el valor esperado de ($\hat{\theta}$) es igual al verdadero (θ). (Gujarati, D., 2004, p. 870).

debajo de lo que el I.R.S.E. refleja. Nuestra propia evaluación, sin contar con fundamentos empírico-cuantitativos, pero con un conocimiento de muchos años de actividad profesional en el medio, nos impulsa a proponer –como “hipótesis nula y utilizando la escala del I.R.S.E.-, estimadores poblacionales no superiores a “2”, en tanto que reafirmamos nuestra apreciación sobre lo “incipiente” del tema, común al ámbito de la oferta como de la demanda, en los diversos mercados de la República Oriental del Uruguay.

Aspectos metodológicos e instrumentales
Un esquema analítico-sistémico innovador

4. Aspectos metodológicos e instrumentales - Un esquema analítico-sistémico innovador

4.1 Descripción general

La metodología tradicional o clásica que predomina en la investigación empírica sigue, en términos generales y de acuerdo con Gujarati,³³⁶ los siguientes lineamientos o etapas:

1. Planteamiento de la *teoría* o de la hipótesis;
2. Especificación del modelo matemático de la teoría;
3. Especificación del modelo econométrico o estadístico de la teoría;
4. Obtención de datos;
5. Estimación de los parámetros del modelo econométrico;
6. Prueba de hipótesis;
7. Pronóstico o predicción; y
8. Utilización del modelo para fines de control o de política.

No obstante lo expuesto, a poco de consultar profesionales experientes en el campo de la economía aplicada, el consejo que mayoritariamente se recibe establece como primer paso la “obtención de datos” o, al menos, una prudente recomendación impulsándonos a verificar que los mismos existan y, recién luego, plantearse el “cómo” analizarlos. Desde nuestro punto de vista, este enfoque, si bien “práctico”, se encuentra

³³⁶ Gujarati D., 2004, p. 3

entre las razones por las que tantos temas fronterizos al “*main core*” de nuestra disciplina quedan en una especie de “limbo” intelectual, para los cuales, reconocida su existencia e importancia, pocos son los que se asoman a su contexto, y menos los que científicamente los estudian. Probablemente, economistas “positivos” como Milton Friedman, para los cuales “una teoría o hipótesis que no es verificable por la evidencia empírica no puede ser admisible como parte de la investigación científica”,³³⁷ mucho han contribuido a la conformación de esta corriente de pragmático y utilitario pensamiento.

Frente a todo ello, nuestra aproximación, conforme lo expresara Rubio de Urquía, intenta explicar el presente más que aventurar futuros inciertos mediante proyecciones de tendencias econométricamente estimadas. Priorizamos la teoría y, consecuentemente, retornamos a la verdadera secuencia clásica, avanzando desde los microfundamentos que, de no encontrarse delimitados para algún tipo de fenómeno socio-económico, su construcción será el objetivo primero de nuestro afán. Consecuentemente, el contraste empírico resultará, de ser posible, de la aplicación matematizada de las leyes del *Modelo Teórico* que construyamos, siempre que los hechos a investigar formen parte de su capacidad explicativa. En tal sentido, el esquema analítico que presentamos, se fundamenta en afirmaciones como la que realizara Gujarati: “una relación estadística no puede por sí misma implicar en forma lógica una causalidad. Para aducir causalidad se debe acudir a consideraciones *a priori* o teóricas”.³³⁸

³³⁷ Friedman, M. (1953): “*The Methodology of Positive Economics*”, *Essays in Positive Economics*, University of Chicago Press, Chicago.

³³⁸ Gujarati, D., 2004, p. 22.

A continuación, exponemos los instrumentos para la práctica científico-académica que incorporamos sistémicamente en la producción de los ámbitos de *praxis* teórico-económica. Todo ello enmarcado en un espacio conceptual como el que, con precisión magistral define Rubio de Urquía y que sintéticamente adelantáramos, respecto a la importancia relativa de las “regularidades empíricas” o “tendencias” y al verdadero significado de las “leyes económicas”. Consecuentemente, acompañamos la siguiente afirmación del Profesor: “Lo que define un «mundo ideal» es «lo que (en ese “mundo ideal”) es susceptible de acontecer y lo que hace posible ese acontecer». Lo que es característico del «mundo ideal» definido por una antropología “ A^k_α ” es no sólo la ocurrencia (segura o posible) en éste de ciertos procesos, fenómenos, etc., sino también, y en no menor medida, los modos en los que esas ocurrencias son posibles y los porqué de esos modos. No es el mero contenido del conjunto “ $\Phi (A^k_\alpha)$ ” –o del conjunto “ $\Phi (A^k_{\alpha s})$ ”, etc.- lo que hace específico y singular el «mundo ideal» definido por “ A^k_α ”: es también y especialmente el cómo son posibles los contenidos de “ $\Phi (A^k_\alpha)$ ” y el porqué, esto es la *racionalidad (o lógica) interna de la antropología « A^k_α »*.”³³⁹ A todo ello responde nuestra construcción teórico-económica de un *Modelo de Desarrollo Incluyente*, movilizado a partir de una *empresarialidad responsable*.

Sin embargo, no todas las antropologías permiten desarrollar este tipo de enfoque. Al respecto, Rodríguez García-Brazales, luego de efectuar un análisis comparativo de las teorías o doctrinas económicas más relevantes –ver *Cuadro I* en *Anexo I*-, concluye en la siguiente *Proposición Central* de la moderna Economía Austríaca, con relación a la Economía Neoclásica: (a) La superioridad de la Economía Austríaca sobre la Economía Neoclásica se basa en su capacidad para explicar una clase de fenómenos que no pueden ser explicados en términos de las leyes económicas

³³⁹ Rubio de Urquía, R., 2005, p. 140. (Ver simbología en *Anexo IV*).

neoclásicas; y (b) Esta mayor capacidad se atribuye a la mejor caracterización del agente económico, por parte de la Escuela Austríaca, cuyos enunciados antropológicos incorporan los conceptos de *acción humana*, *empresarialidad* y *conocimiento*, no contemplados por la antropología neoclásica.

A partir de estas conclusiones, Rodríguez García-Brazales se interroga sobre las propias limitantes de la Escuela Austríaca: ¿Existen fenómenos económicos que esta teoría no pueda explicar? Y si es así, ¿por qué no lo puede hacer? El autor destacará dos tipos de procesos asignativos que, si bien no puede describir la antropología austríaca, sí se podrían alcanzar por medio de la que llamaremos “meta-antropología austríaca”,³⁴⁰ a la que se llega por un “leap with continuity” que, si bien requiere de cambios que conllevan a la mencionada “meta-antropología” o “concepción antropológica global”, los mismos no implican una ruptura con la antropología austríaca original. En palabras de Rodríguez García-Brazales, “se debería entender como una evolución en procura de adquirir un mayor poder explicativo, es decir, orientada hacia un paradigma progresivo”.

Los tipos de procesos asignativos a incorporar serían: (a) Aquellos que consideran intrínsecamente planes de acción inviables; y (b) Los que incluyen fines y

³⁴⁰ Los aspectos a reconocer en la meta-antropología austríaca, a partir del “leap with continuity”, Rodríguez García-Brazales los resume de la siguiente forma, todo lo cual hemos incorporado en el *Cuadro I* del comparativo incluido en el *Anexo I*: (a) La presencia de ensamblajes de creencias, actitudes, valores y diversas representaciones de la realidad –tanto teórica como técnicamente-, durante la construcción –por parte del agente económico-, de su conjunto de medios y fines, con una potencial ocurrencia de conflictos entre ellos; (b) El concepto de la *trayectoria de vida*, según el cual la persona “construye” su hipotético futuro, de acuerdo a la dimensión histórica personal, que sirve a modo de “instalación en la realidad”; (c) El reconocimiento, en el proceso secuencial de construcción de los haces de fines y medios de cada agente, de la *dinámica cognitiva* –por la cual se aprende y obtiene el conocimiento que permite la concreción de procesos como la propia *empresarialidad*-, y de la *dinámica ética*, principal guía para la organización de la *trayectoria de vida*; (d) El concepto de *proyecto*, como representación secuencial de los objetivos que los agentes deberán tentar alcanzar, de acuerdo con sus propios ensamblajes de creencias y actitudes, así como de su desarrollo vivencial y las correspondientes dinámicas cognitiva, ética y cultural; y (e) La capacidad, por parte de los “planes de acción”, de incorporar fines y medios cuyo valor no se pueda expresar monetariamente y cuya adquisición en los mercados no sea posible. (Rodríguez García-Brazales, 2002, p. 352).

medios cuyo valor no puede ser expresado en términos de una unidad equivalente general o, en otras palabras, no cuantificables monetariamente, como ocurre –acotamos con varios de los componentes de la *RSE*, no obstante que algunos de los objetivos involucrados requieran, para su concreción, de ciertos medios a ser adquiridos en los mercados. Por otra parte, la potencial “irrealizabilidad” de los “planes de acción” –cuya descripción detallada incluimos avanzado el apartado-, encuentra posibles referentes en la *RSE*. En efecto, la posibilidad de aceptar “planes de acción con fines incompatibles, debida a la presencia de dinámicas en conflicto dentro de la subjetividad del agente”, a los que se identifican como “planes de acción intrínsecamente inviables”, podrían asociarse a las excesivas “tensiones” que, al interior de las empresas, generarían acciones de *RSE* exógenamente impuestas.

Una vez seleccionada la antropología y meta-antropología en la cual operaremos, debemos identificar la epistemología por la que conduciremos nuestra modelización teórico-económica. Mises afirmaba que “el sistema de investigación típico de la economía es aquel que se basa en construcciones imaginarias, constituyéndose en el genuino método praxeológico”.³⁴¹ Por su parte, K. E. Boulding –desde una perspectiva evolucionista-, también se interrogaba sobre qué metodología sería la más apropiada para el estudio de los fenómenos económicos y de la propia economía, como ciencia compleja inmersa en el gran proceso evolutivo. Entre sus asertos, rechazará la vía experimental, concluyendo que los métodos econométricos solamente son útiles

³⁴¹ “Una construcción imaginaria es una imagen conceptual de una secuencia de hechos que se desarrollan lógicamente a partir de los elementos de la acción empleada en su realización. Es fruto por tanto de la deducción, derivando por eso de la categoría fundamental del actuar, es decir, de preferir y rechazar. (...) Su función estriba en auxiliar al hombre precisamente cuando quiere abordar investigaciones en las que no puede recurrir a los sentidos. (...) El sistema consiste, fundamentalmente, en abstraer de una determinada acción algunas de las circunstancias que en ella concurren. Entonces podemos captar las consecuencias hipotéticas de la ausencia de estas condiciones y concebir los efectos de su existencia. (...) Es, ciertamente, un método difícil de manejar, ya que lleva fácilmente a silogismos falaces. Conduce a lo largo de una afilada arista a cuyos lados se abren los abismos de lo absurdo y lo disparatado, y sólo una rigurosa autocrítica puede evitar caer en tales abismos”. (Mises, 1949, Cuarta Parte, Cap. XIV, 2, pp. 288-289; citado por Rubio de Urquía, R., 2000).

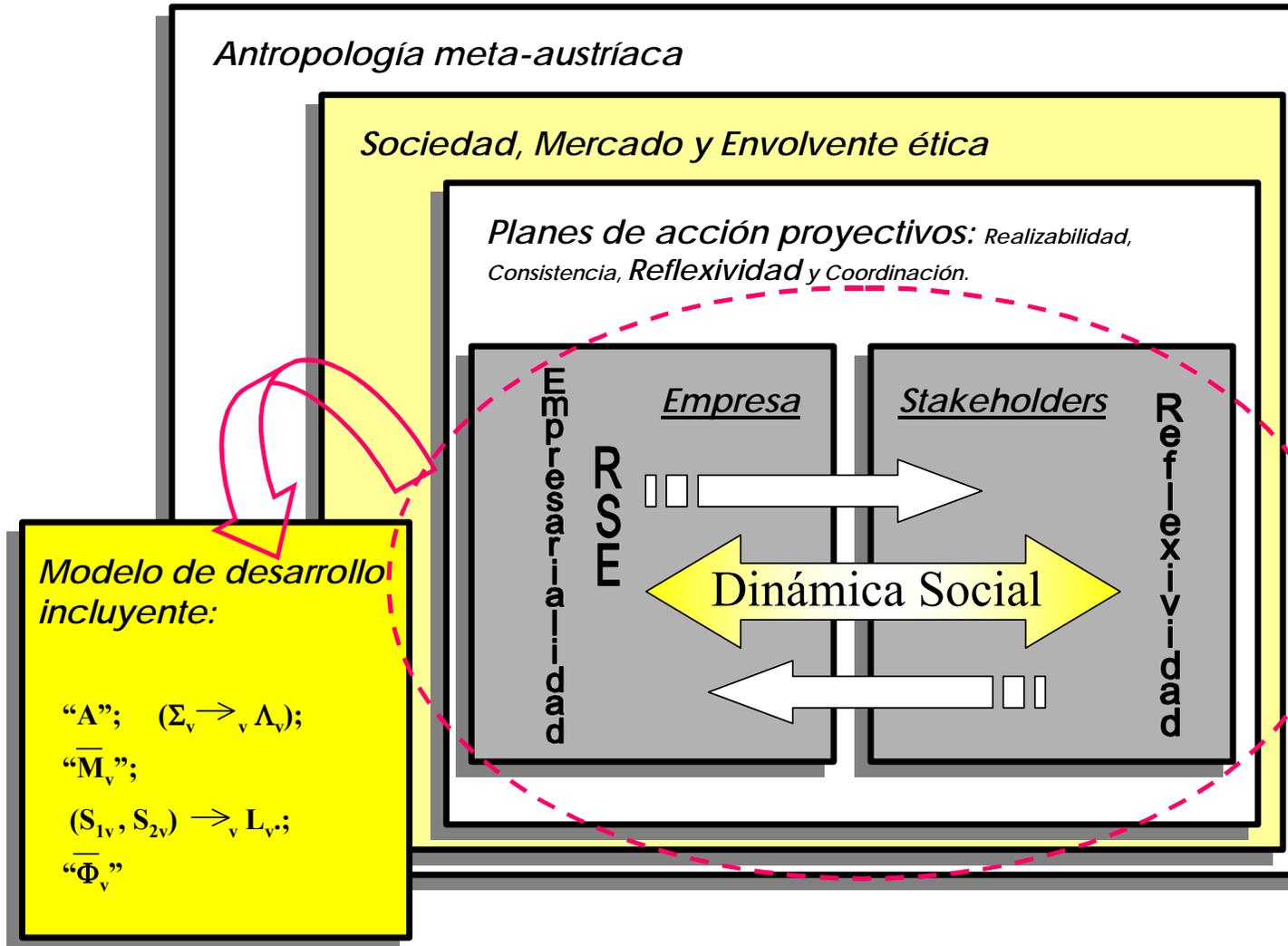
cuando se aplican en lo que él denomina como una “región del tiempo” donde los parámetros son básicamente estables.³⁴² Más recientemente, Ulrich Witt sostendrá que la “economía evolutiva” ha reflejado la potencialidad para constituirse en una perspectiva de investigación válida, con la capacidad para ofrecer nuevos puntos de vista en diversos campos de la economía. No obstante, aclara, se verifica un menor aporte en materia de un desarrollo propio en el campo de las políticas económicas. Y fundamentalmente, alegará que la filosofía moral no ha sido suficientemente profundizada dentro de la economía evolutiva. Tal sería el caso del perfil moral o ético de las innovaciones, fenómeno central en los procesos evolutivos.³⁴³

A partir de dichas “advertencias”, la investigación económica que hemos realizado, fuertemente enraizada y con rasgos iniciales propios de *dinámicas sociales*, se ha focalizado en el análisis de la interacción de *dinámicas personales* en la realidad externa, de acuerdo con sus respectivos *planes de acción*, requiriendo, de la evaluación y comprensión de su estructura y contenido. Consecuentemente, se procedió al análisis micro-comportamental del *empresario*, del *trabajador* y del *consumidor*, en particular ante la implementación de iniciativas de *RSE* y su consecuente *reflexividad*, estructurando y analizando el proceso social generado, en un marco general como el que se expone en la *Síntesis gráfica* expuesta en el *Cuadro XVI*.

³⁴² “If we look at economies as participants in the great evolutionary process, what kind of methodology do we use to find out about them, to perceive patterns, and to understand their great complexities? It is clear that the experimental method has very limited applicability in the study of evolutionary processes. (...) economies are subject, like other social systems, and indeed evolutionary processes in general, to what might be called “regions of time” within which the parameters of the system are fairly stable, but at the boundaries of which the parameters change. (...) (Thus) Econometrics is only useful within a region of time when the parameters are fairly stable. (Boulding, 1991, p 15).

³⁴³ “Evolutionary economics has been able to establish itself as a distinct research program which can claim to offer new insights in many fields of economics. However, what has so far only rarely been addressed as an own object of theoretical reflections in evolutionary economics is the theory of economic policy making. (...) (Additionally) It has to be admitted that moral philosophy has up to now not been a central concern in evolutionary economics. The moral connotations even of a phenomenon as central to the evolutionary approach as the secular innovativeness of modern times are therefore still unclear” (U. Witt, 2003, p. 77).

Cuadro XVI - Modelo Teórico de Desarrollo Incluyente – Síntesis gráfica



Descrita la trama de “planes de acción proyectivos” -según las propiedades que más adelante explicaremos-, de la evaluación e identificación de “impulsos” y “saldos sociales” consecuentes, han surgido las “oportunidades” de emergencia de “novedades éticas”, de acuerdo con la re-construcción de los “planes originales” por parte del *empresario*, adecuando la *realizabilidad* y la *consistencia* al *entorno racionante*,³⁴⁴ y promoviendo, con ello, ajustes estructurales endógenos que contribuyan a un *desarrollo económico incluyente*, objetivo principal de nuestro *Modelo Teórico*, su caracterización y sus *leyes*.

En primera instancia, el esquema instrumental lo hemos aplicado a escala microeconómica comportamental, a escala individual-persona (*empresario, trabajador y consumidor*), influyendo el nivel meso -la organización socio-económica “empresa”- en la discrecionalidad intramodal y en la delimitación del alcance del “impulso” y de la potencialidad de la consecuente *reflexividad*, todo ello expandible luego al ámbito macroeconómico, una vez incorporados los instrumentos que las técnicas de Análisis de Redes y la propia Álgebra Matricial nos han aportado.

Finalmente, concluyendo esta introducción general a la metodología propuesta como instrumento analítico-sistémico innovador, debemos reiterar la enunciación de una de las hipótesis de trabajo más relevantes, implícita en el “mundo ideal” sobre el cual construimos nuestro *Modelo Teórico* (Ver *Cuadro XVI*), así como en la antropología a la que básicamente responde: *la ineludible interconexión sistémica entre una economía de libre mercado y la existencia de una Envoltente ética*, a la que referenciamos como una *dinámica ética de alcance universal* (Ver desarrollo en *Anexo XI*).

³⁴⁴ Racionamiento de la acción individual «impuesto» por la *dinámica social*.

4.2 Primera Fase de Diseño: Los aportes de la Teoría Económica

En el estudio realizado por Encinar y Muñoz³⁴⁵ a partir de la “paradoja schumpeteriana”, los autores afirman que no es posible diferenciar los conceptos de “crecimiento” y “desarrollo” si previamente, y como condición necesaria, no se estructura un esquema teórico donde tengan un lugar natural elementos tales como las “novedades” y la “personalidad creativa”. Un aserto similar proponemos en cuanto al logro de un “desarrollo incluyente”, cuya principal característica no es otra que la *participación* de los diversos agentes –y en especial, la “aceptación social” del *empresario-*, involucrándose con sus respectivos “planes de acción proyectivos” en la dinámica social que emana del entramado de una Sociedad caracterizada por la presencia de una *envolvente ética*, de una *empresarialidad responsable (RSE)* y de una *reflexividad* sistémicamente ejercida, generadora de la emergencia de un número suficientemente elevado de “novedades” que, gradualmente, fundamentan la concreción de una *autoorganización estructural endógena* de amplia dispersión.

Consecuentemente y a modo de breve especificación, cabe señalar que nuestro “desarrollo incluyente” se diferencia del “desarrollo” y su profundización por parte de Encinar y Muñoz, no en su generación y explicación morfológica, sino más bien respecto a su alcance. En otros términos, mientras que ambos son provocados endógenamente, el concepto de “desarrollo incluyente” implica intentar una mayor expansión, y un fortalecimiento de una “convivencia sostenible”,³⁴⁶ a través de un

³⁴⁵ Encinar, M.I. y Muñoz, F.F, 2005b, p. 1.

³⁴⁶ Basado en el modelo de Bartlett y Ghoshal (1989), Jordi Canals ha diseñado su “Modelo de las cinco C”, para la empresa internacional en general y, en particular, para la empresa española con intereses en mercados externos. Incluye como dimensiones las siguientes: (1) La búsqueda de costes bajos y eficiencia (*Costes*); (2) La cercanía a los clientes (*Cientes*); (3) El conocimiento adquirido y el aprendizaje (*Conocimiento*); (4) El crecimiento futuro de la empresa (*Crecimiento*), y (5) La gestión de la cartera de inversiones-países (*Cartera*). La “sexta C”, que oportunamente proponemos integrar, promoverá una *Convivencia ético-rentable sostenible*, de acuerdo con esquemas de expansión internacional de las

acceso generalizado al diseño, la implementación y la imprescindible evaluación concomitante.

El instrumental teórico-económico que hemos seleccionado, si bien ha estado presente en el devenir del pensamiento económico, lo ha perfeccionado el Prof. Rafael Rubio de Urquía: *los planes de acción*. Aproximarnos a dicho marco implica interrogarnos sobre ¿qué constituye, en última instancia, el objeto propio de cualquier teoría explicativa del proceso de constitución y reconstitución secuencial de los haces personales de acción y de la dinámica de interacción entre despliegues de acción personal relativos a esos haces de planes?³⁴⁷ Rubio de Urquía afirma que las respuestas incluyen aspectos tales como los siguientes: (i) Cómo la persona va conformando sus concepciones acerca de “lo que es” (*dinámica cognitiva*) –ella misma y lo existente y susceptible de existir-; (ii) Cómo jerarquiza “lo que debe ser” (*dinámica ética*); (iii) Cómo la persona va tomando noticia de la realidad y cómo se transporta socialmente la “información” (*dinámica social*); y (iv) Qué son, cómo se producen y qué funciones tienen las redes de sociabilidad y las “instituciones” (*dinámica cultural*).

¿Qué es un *plan de acción*? Como oportunamente lo adelantáramos, un “Plan de Acción” es la conexión proyectiva de acciones (medios) y objetivos (fines) de cada agente. Un sistema donde acciones y objetivos se encuentran ordenados en todo instante dado de tiempo, en una forma proyectiva. Un plan de acción es, fundamentalmente, un sistema abierto, relativo a medios y fines tangibles o intangibles, expresables monetariamente o no. La interacción de planes de acción oportunamente seleccionados por cada agente, da lugar al proceso económico. Y, fundamentalmente, cambios en el

empresas basados en el compromiso empresarial con el devenir socio-económico de la sociedad del país receptor.

³⁴⁷ Rubio de Urquía, 2003, p. 32.

contenido o en la forma de los planes de acción, así como las consecuencias de su interacción, fundamentan y dan razón al “cambio económico”.³⁴⁸ Rubio de Urquía identifica a este último como “un dinámico cambio estructural endógeno, con potencial de inducir o generar novedades”. Dos son las condiciones requeridas para su *autoorganización*: (i) Es necesario que las interacciones entre los agentes generen, de tiempo en tiempo, cambios estructurales endógenos, tanto en su dinámica cognitiva como en su dinámica ética; y (ii) Con cierta frecuencia, deberán aparecer “novedades”.³⁴⁹

Un *plan de acción* –como lo expresan Encinar y Muñoz-, emerge de la persona para interactuar con el medio físico-natural y humano, volviendo en forma de apreciación valorativa del resultado –aspecto este último de trascendental importancia para nuestra propuesta-, sobre la misma persona. Una descripción de la secuencia básica (Ver *Cuadro XVII*), incluye los siguientes *momentos analíticos*:³⁵⁰ (i) La *constitución* del haz de planes de acción que el agente interpreta como “posibles”; (ii) La *selección del plan de acción* que el agente intentará desplegar; (iii) El *despliegue o intento de despliegue* en el medio externo al agente; y, fundamentalmente, (iv) La *evaluación y revisión* del plan seleccionado, y de sus implicaciones sobre el haz de planes originales,

³⁴⁸ Encinar, M.I. y Muñoz, F.F., 2005b, p. 23.

³⁴⁹ Rubio de Urquía, 2003, p. 68.

³⁵⁰ La profundización en los mencionados *momentos analíticos* –siguiendo el trabajo de Encinar y Muñoz, según la metodología estructurada por Rubio de Urquía-, permite conocer los detalles y concepciones fundamentales para su mejor aprehensión. Al respecto, en el marco de la *constitución de los haces de planes de acción personales*, debemos tomar en cuenta que: (a) Un *plan de acción instantáneo* se define como un sistema de acciones y objetivos ordenados en un instante “t” de tiempo; (b) Un *proceso asignativo* se concreta por la “asignación” de medios escasos a fines alternativos, ambos analíticamente dados; (c) La *constitución de los haces* y de cada *plan de acción* del *ensamblaje personal* es característico de la persona. Propio del sujeto, desarrollado en un momento histórico como estructura compleja, lo que la persona «concibe» como «siendo», «pudiendo ser» y «debiendo ser», de acuerdo con las dinámicas causales: la *dinámica ética* –los valores y las creencias-, la *dinámica cognitiva* –las representaciones teórico-prácticas, incluyendo la experiencia, que de la realidad tiene cada individuo-, y la *dinámica cultural*, “acervo de experiencias, creencias, representaciones y valores del medio en el que la persona se desenvuelve en sociedad”, obtenida a través de la *dinámica social de transporte de información* hacia el sujeto. (Encinar, M.I. y Muñoz, F.F., 2005a, p. 588).

todo lo cual reviste una importancia más que relevante en la generación de la *dinámica personal* y de la propia *dinámica social*.

Cuadro XVII

➤ **Nuestro instrumental de análisis ...^(a)**

“... Un “**Plan de Acción**” es la conexión proyectiva de acciones (medios) y objetivos (fines) de cada agente. Es un sistema donde acciones y objetivos se encuentran ordenados en todo instante dado de tiempo, en una forma proyectiva”.⁽¹⁾

“... Los *momentos analíticos*:

- (i) La *constitución* del haz de planes de acción “posibles”;
- (ii) La *selección del plan de acción*; **[OPERACIÓN ASIGNATIVA]**
- (iii) El *despliegue* o *intento de despliegue* en el medio externo;
- (iv) La *evaluación* y *revisión* del plan y de sus implicaciones sobre el haz de planes originales”.⁽²⁾

(1) Rubio de Urquía, R., 2005.; (2) Encinar, M.I. y Muñoz, F.F., 2005.

De los dos primeros *momentos analíticos*, destacan Encinar y Muñoz que “el plan es causado antes de la *operación asignativa*”, por lo cual “la teoría económica sólo puede expresar la naturaleza de la *operación asignativa*: a esto es a lo que se refiere el principio de comportamiento económico”. Y concluyen que “la mera explicación de la *operación asignativa* no es susceptible de acomodar una explicación de la génesis constitutiva del plan mismo, puesto que los medios y los fines están dados analíticamente cuando tiene lugar la *selección del plan*”. La referida *selección del plan de acción personal* será, consecuentemente, la que quedará sujeta a la aplicación del *principio de comportamiento económico* o, más brevemente, *principio económico*. Encinar y Muñoz la interpretan como que “considerado el conjunto jerárquicamente

ordenado de todos los planes de acción concebidos como posibles para sí por la persona, inevitablemente ésta adoptará e intentará ejecutar el plan de mayor rango jerárquico. Debe entenderse como un *principio de adopción*. No hay *decisión*, sólo *selección*".³⁵¹

Cuadro XVIII

➤ **Nuestro instrumental de análisis ...^(b)**

... **Propiedades de un "Plan de Acción":**

- (i) La **REALIZABILIDAD**, intrínseca (R1) y extrínseca (R2);
- (ii) La **CONSISTENCIA**, entre medios y fines (C1) y entre los propios fines (C2);
- (iii) La **REFLEXIVIDAD**: "saldo social resultante de la conexión bidireccional entre la *constitución* de los planes y la *evaluación*, en términos de logros de su *despliegue* en la realidad".⁽¹⁾
- (iv) La **COORDINACIÓN**, generadora de reconstituciones con ganancias de (R1) y (R2).

(1) Encinar, M.I. y Muñoz, F.F., 2005.

Las propiedades de los *planes de acción* –algunas de ellas de fundamental importancia para nuestra investigación-, se establecen a continuación (Ver *Cuadro XVIII*):

- (i) *Realizabilidad* o posibilidad de realización de un plan de acción personal, pudiendo ser interpretada en términos de grados, según sea posible la obtención

³⁵¹ A partir de la *selección*, cada sujeto intentará su *despliegue* en la realidad externa, buscando lograr los fines perseguidos, no siendo ajena la concomitante *evaluación*, constituyendo estas dos sub-etapas momentos analíticamente interdependientes. Será durante el despliegue simultáneo de planes de acción personales cuando se configure la *dinámica social*, dependiente y a la vez influyente en los planes personales: "De esta interacción resultan nuevos fenómenos y nuevas propiedades que afectan a los haces de planes de acción personal de los agentes tanto individual como colectivamente considerados, y es sobre la base del análisis de estas propiedades sobre la que podremos clasificar diferentes dinámicas de interacción social" (Encinar y Muñoz, 2005a, p. 591).

- “total” de los fines, o “restringida”, en este caso referenciando el logro parcial de los mismos. Asimismo, podremos encontrarnos con *realizabilidades intrínsecas (R1)* –cuando el plan está adecuadamente constituido, lógica y materialmente- y *realizabilidades extrínsecas (R2)*, para las ocasiones en las cuales dicho plan personal tiene posibilidad de concretarse en la propia interacción con los planes de otros agentes.
- (ii) *Consistencia*, la que tiene lugar cuando no existe ninguna fuente de *irrealizabilidad*, tanto desde el punto de vista de su legalidad física como desde la perspectiva lógica. Dos son los tipos básicos: la que identificaremos como *CI* –una relación consecuyente y de modo permanente entre los medios y los fines-, y la *C2*, en la cual se evalúa la consistencia entre los propios fines”.
- (iii) *Reflexividad*, propiedad que ocupa un muy destacado rol en nuestro enfoque del potencial futuro de la *RSE*, constituye un mecanismo de retroalimentación que debería operar entre la constitución y la evaluación de los planes de acción personales. Como nexo entre la *dinámica personal* y la *dinámica social*, “consiste en el reconocimiento de una conexión bidireccional entre la *constitución* de los planes y la *evaluación* en términos de logros de su despliegue en la realidad. En cada momento del tiempo el agente va ejecutando acciones (...) y obteniendo un «saldo» en términos de logros de su acción ”.³⁵² Este “saldo” que la realidad social revierte sobre el agente, le permite a éste reconfigurar sus planes, dando lugar a esta trascendente propiedad de *reflexividad*.

³⁵² Ibidem, p. 597.

- (iv) *Coordinación*, la que se puede concretar, a partir de la *reflexividad*, mediante:
- (a) La *reconstitución* de planes originales para que disminuyan o desaparezcan inconsistencias de tipo *C1* o *C2*, con una ganancia de *realizabilidad intrínseca (R1)*; o
 - (b) La *reconstitución* con ganancia de *realizabilidad extrínseca (R2)*, tomando en cuenta los “saldos” emergentes de los despliegues efectuados y sus interacciones con la realidad externa al sujeto.

La existencia de potenciales conflictos entre los elementos que componen el ensamblaje de medios y fines de cada agente, Rodríguez García-Brazales los ejemplifica en los siguientes tres casos: (i) Conflicto entre la *dinámica ética* y la *dinámica cognitiva* de un agente, donde determinados fines potencialmente viables y alcanzables desde un punto de vista técnico, pueden ser rechazados por los valores y creencias del sujeto o la entidad. Sin duda, un eventual caso de *RSE*; (ii) Trayectorias de vida mutuamente incompatibles, que tanto en la vida personal como de las instituciones, generalmente se reflejan en contradicciones y “zig-zag” inconducentes; y (iii) Confusión del carácter – monetario o no monetario, de determinados fines. Un ejemplo lo constituye la consideración de las acciones de *RSE* -por parte de un sector de la sociedad-, como meras iniciativas encubiertas de *marketing* empresarial. Cabe señalar que la permanencia de estos conflictos en el mediano y largo plazo, puede provocar la propia destrucción “endógena” de los agentes, como ocurriría con una excesiva presión de los diversos *stakeholders* sobre la empresa, ocasionando –desde nuestro punto de vista y de producirse dicha sobredimensionada “tensión”- la propia distorsión crítica del sistema, como algunas tendencias visualizan en el horizonte de causa-efecto de la dispersión y profundización masiva de la *RSE*.

De acuerdo con el enfoque de “Planes de acción”, el “desarrollo” es la consecuencia de la aplicación de los mismos, de acuerdo con las diversas dinámicas y del proceso complejo de interacción, todo lo cual debe contener, necesariamente, aspectos propios de “novedades”. En otras palabras, son las *dinámicas* las que constituyen y explican la *autoorganización*: los cambios en los elementos estructurales del sistema económico son causados por los cambios en la interacción de los planes de acción. En este ámbito, las “novedades” surgen como elementos endógenos. Si no existieran éstas, posiblemente tendríamos solamente “crecimiento”. Pero si a las “novedades”, le sumamos luego la “reflexividad” ética, tendremos “desarrollo incluyente”.

Las *novedades*, en el contexto del esquema de los “Planes de acción”:

- (i) Aparecen durante la etapa de “constitución” de los planes de acción;
- (ii) Su emergencia se debe a que los agentes han descubierto nuevas acciones y objetivos;
- (iii) Pueden surgir como fruto de una dinámica interna del agente o, alternativamente, por la interacción entre ellos;
- (iv) Necesariamente, requieren ser incorporadas por los agentes en sus planes de acción para emerger –aspecto sobre el que volveremos, al incorporar metodologías de cuantificación de la *RSE* estrechamente vinculadas con la visión de *Mapas y Temas Estratégicos* de Kaplan & Norton-;³⁵³ y
- (v) Las novedades se “diseminan” a través de la interacción de los planes de acción de los respectivos agentes, los que evalúan y aprenden sobre inconsistencias y configuraciones, en una dinámica compleja. En suma, las “novedades” se integran a los planes de acción por diversas vías: como nuevas acciones o como nuevos objetivos, así en el caso de nuevas combinaciones o conexiones entre ellos. En nuestra visión, sólo aquellas que afecten a los propios objetivos, podrán generar *desarrollos incluyentes*.

³⁵³ Kaplan & Norton, 2004.

Diversos aportes de la corriente de la “Economía Evolutiva”³⁵⁴ han explicado los “cambios tecnológicos” sobre la base de las “novedades”. Desde esta perspectiva, la evolución es vista como un proceso de *autoorganización* permanente, en una dinámica con capacidad para expandir sus espacios precedentes hacia “novedosos” estadios nunca antes existentes. En la apreciación de Witt,³⁵⁵ las teorías evolutivas deben satisfacer tres condiciones para explicar la referida *autoorganización*: (i) Dinámica; (ii) Trabajar con sistemas “no conservativos”; y (iii) Explicar la generación y difusión de los impactos de las “novedades” como fuente principal de la *autoorganización*. Mientras que el “crecimiento” es explicado suficientemente con las dos primeras condiciones, para el caso del “desarrollo” –interpretado como una transformación estructural endógena-, se requiere la presencia de la tercera condición y, fundamentalmente, la explicación de su emergencia y potencial impacto de su difusión. Consecuentemente, concluyen Encinar y Muñoz que, no ser capaz de explicar estos dos últimos factores endógenamente, implica la imposibilidad manifiesta de no ser capaz de explicar al propio “desarrollo”. Esto es lo que ocurriría en la “paradoja schumpeteriana”, al tratar “exógenamente” a la “novedad”. En términos de Witt, el problema se presentaría en la incapacidad de explicar o efectuar un adecuado análisis de pre-revelación, concentrándose exclusivamente en la post-revelación o consecuencias de la aparición de emergencias, sin evaluar suficientemente las razones de su emergencia.

En suma, se requiere entender endógenamente las “novedades” y para ello se necesita concretar un esfuerzo heurístico, imaginativo y, fundamentalmente, creativo. Ésta es la tarea que Schumpeter lega a la profesión, a los efectos de que la “novedad” ya no sea un concepto amorfo, en tanto se investiguen sus propiedades, su morfología y sus

³⁵⁴ “Evolutionary economics is simply an attempt to look at an economic system, whether of the whole world or of its parts, as a continuing process in space and time”. (Boulding, 1991, p. 9.)

³⁵⁵ Witt, 1993, p. 91.

significados. El camino que Encinar y Muñoz proponen y que aceptamos, es el de los “planes de acción”. Su meta fue intentar demostrar la conexión endógena entre las “novedades” y el “cambio económico”. La nuestra: avanzar desde este estado de la cuestión, tentando superar el concepto general de “desarrollo”, hasta alcanzar un *desarrollo económico incluyente*, que en nuestro *Modelo Teórico* se intuye a partir de la presencia de una *empresarialidad responsable*, controlada por una *reflexividad* oportuna y suficiente, como “saldo social” a diversas iniciativas de *RSE*.

4.3 Los Agentes y sus Perfiles

La versión inicial del *Modelo Teórico de Desarrollo Incluyente para el espacio iberoamericano*, la hemos construido a partir de la definición y ejemplificación de sus componentes básicos, descritos según la propuesta de enunciados antropológicos y teórico-económicos formulada por Rubio de Urquía.³⁵⁶ Para ello, consideramos la *dinámica social* generada por los “planes de acción personales y proyectivos” correspondientes a ocho tipologías de *empresarios*, seis de *consumidores* y cuatro de *trabajadores*, diferenciados especialmente por sus respectivas *dinámicas éticas* y, más específicamente, por el contenido de sus “objetivos dominantes” o de “mayor rango jerárquico”. Todo ello complementado por un “modo complejo” adicional, donde incluimos al *Mundo no Humano* –generalmente identificado como “la naturaleza” o entorno en el cual el Ser Humano se desenvuelve-, la *Sociedad Mundial*, la *Sociedad Local*, los *Gobiernos* tanto nacionales como locales y, de no menor importancia, las ONGs y demás organizaciones que fomentan la implementación de iniciativas de *RSE*.

³⁵⁶ Rubio de Urquía, R. (2005). “La naturaleza y estructura fundamental de la teoría económica y las relaciones entre enunciados teórico-económicos y enunciados antropológicos”, en Rubio de Urquía, R. et al. (2005), *Estudios de Teoría Económica y Antropología*, AEDOS, IIES Francisco de Vitoria, Unión Editorial, S.A., Madrid.

Los factores potencialmente integrables al perfil del *empresario*, los inventariamos en el Apartado “A” del *Anexo II*. Los aspectos considerados (Ver *Cuadro XIX*) incluyen, en el ámbito de “persona”, desde los “objetivos personales dominantes”, la caracterización de sus dinámicas *ética, cognitiva y cultural* y sus “proyectos de vida”, hasta su “visión de la empresa, la economía y la sociedad”. La visión funcional de *empresario*, nos remite a la segunda faceta de su perfil alternativo, donde consideramos los “objetivos empresariales dominantes”, la “estrategia empresarial dominante”, la metodología y los factores críticos en la toma de “decisiones empresariales”, así como la propia “caracterización de los fines y medios empresariales”. La caracterización del “entorno social” y del propio “mercado” en el que actúa, se complementa con temas propios de posicionamientos alternativos frente a la *RSE*: “estrategias aplicadas o programadas”, “criterios de diseño prioritarios” y, fundamentalmente, los posibles efectos de “lecciones aprendidas” o *re-construcciones* consecuentes con “saldos sociales” recibidos.

La postura frente a la Comunidad y el Medio Ambiente, los Valores éticos de la persona, sus creencias, sus actitudes, la formación y la experiencia, su interpretación del rol del sector público y de la empresa privada, el horizonte temporal de su proyecto de vida, así como su visión del *empresario* y su lugar en la economía y la sociedad, integran los detallados aspectos que delimitan el perfil personal de este agente. Objetivos empresariales dominantes y no necesariamente consistentes –tales como el “mayor beneficio”, la “reputación empresarial y/o personal” y el “aporte social”, se reflejan en la propia estrategia empresarial dominante, visualizada a través del generalmente más estudiado posicionamiento en los mercados, hasta la propia promoción alternativa de la gestión rutinaria o creativa, con la valoración por esta última del surgimiento de “novedades” no planeadas. De todo ello damos cuenta en el

mencionado *Anexo II*, lo cual resultará más que relevante a la hora de proceder a la parametrización del *Modelo Teórico*, en la medida que se convierta en un *modelo de simulación comportamental*, a nivel meso y macroeconómico.

Cuadro XIX – Perfil del Empresario (1)

I. Ensamblaje Personal

- a. **Objetivos personales dominantes**
- b. **Dinámica Ética (Trayectoria de vida)**
- c. **Dinámica Cognitiva**
- d. **Dinámica Cultural**
- e. **Proyecto de vida: Planes de Acción Proyectivos Personales**
- f. **Visión de la Empresa, la Economía y la Sociedad**

II. Perfil Empresarial

- a. **Objetivos dominantes empresariales**
- b. **Estrategia empresarial dominante**
- c. **Decisiones empresariales**
- d. **Caracterización de fines y medios empresariales**

III. Conceptualización de Empresa y Sociedad

- a. **Caracterización del Entorno Social**
- b. **Caracterización del Mercado**

IV. Responsabilidad Social Empresarial (RSE)

- a. **Estrategias de RSE en la empresa**
- b. **Criterios prioritarios de diseño de las estrategias de RSE**
- c. **Lecciones aprendidas**

(1) – Ver desarrollo detallado en *Anexo II*.

Si avanzamos de la microeconomía del comportamiento individual hacia el nivel meso, nos situaremos en el ámbito de la organización en la que el *empresario* se desenvuelve: la empresa. Desde una perspectiva ética,³⁵⁷ las cuatro funciones principales de la empresa son: (a) Satisfacer las necesidades de los clientes, mediante productos y servicios de adecuada calidad; (b) Hacerlo con eficacia y eficiencia; (c) Desarrollar las capacidades necesarias para la mutación y la evolución, utilizando correctamente los beneficios obtenidos de la gestión; y, no menos importante, (d) Promover el desarrollo de las personas que la integran.

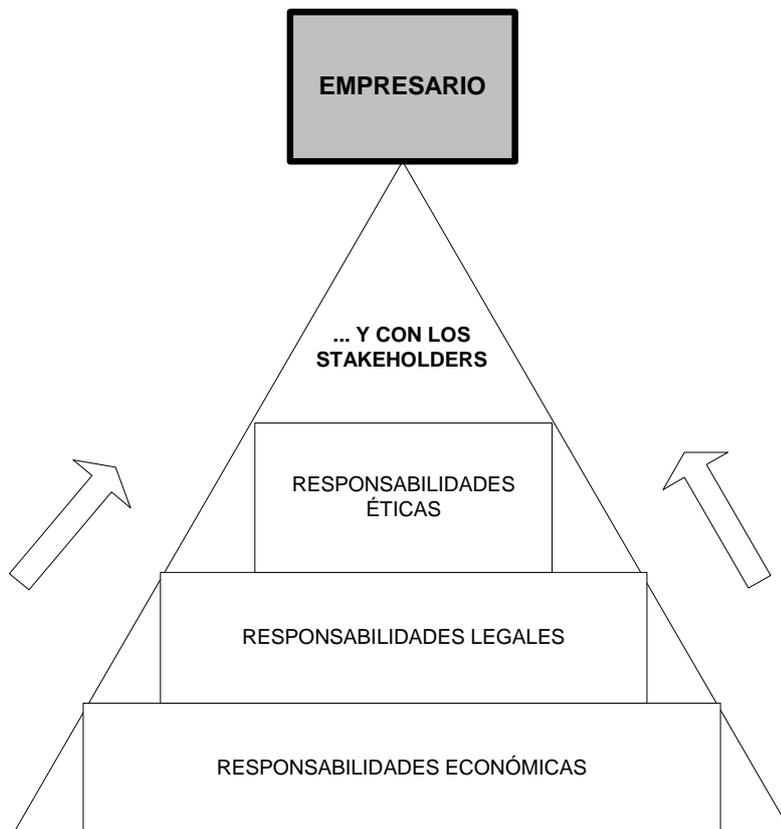
La empresa como organización, y su dirección en particular, deben tener presente la *pirámide de responsabilidad social corporativa* que desarrollara Archie B. Carroll y que Villafañe recientemente perfeccionara, todo lo cual contribuirá a un posicionamiento estratégico equilibrado. Enumerando los niveles desde la base (Ver *Cuadro XX*), encontramos: (1) Las *responsabilidades económicas*, según las cuales será condición imprescindible procurar ser rentable, en tanto que sin ello el resto no será posible o, al menos sostenible; (2) Las *responsabilidades legales* que, como primer escalón a partir de la precedente base, implicará obedecer los marcos legales y reglamentarios; (3) Las *responsabilidades éticas*, estimando por tal hacer lo que es correcto y justo; y –según Carroll, (4) Las *responsabilidades filantrópicas*, sintetizadas en ser *un buen ciudadano* y contribuir con recursos a la comunidad. Villafañe propone sustituir este último nivel por la *responsabilidad con los stakeholders*, de acuerdo con un “comportamiento corporativo comprometido”, complementado con políticas de

³⁵⁷ Fontela, E. y Guzmán, J., 2003, pp. 163-165.

“calidad y seguridad con el cliente” y “contrato psicológico con los empleados”, promoviendo la “sostenibilidad del negocio”.³⁵⁸

Cuadro XX ***Pirámide de Responsabilidades de la Empresa*** ⁽¹⁾

(1) Archie B. Carrol - Justo Villafañe (2004).



³⁵⁸ Villafañe, J., 2004, p. 63.

Para la profundización en los dos niveles superiores de la pirámide antes comentada, será necesario generar un sentido moral en la organización, según el cual “todas las personas que componen la empresa deben sentirse moralmente responsables de su puesto y ayudar a que los demás también lo sientan”.³⁵⁹ De este modo, la conducta moral se institucionalizará: “así como la empresa es más que la suma de las partes, también la integridad moral de la empresa será más que la suma de la integridad moral de sus miembros”.³⁶⁰

Nuevamente en el nivel micro, Encinar y Muñoz incorporan al *entrepreneur* schumpeteriano³⁶¹ -nuestro *empresario*-, en el esquema de “planes de acción”, en tanto se constituye en uno de los sujetos mejor dotados para introducir en sus respectivos planes “nuevos objetivos”, “nuevos medios” o “nuevas relaciones o interconexiones”, generando las imprescindibles “novedades” que diferencian el “desarrollo” del mero “crecimiento”. Más aún, “novedades” y *empresarialidad* no serían más que las dos caras de una misma moneda.³⁶² Los autores no limitan la *empresarialidad* y la capacidad de generar “novedades” al *empresario*, reconociendo una similar capacidad en otro de los agentes relevantes: el *consumidor reflexivo*, quien a través de, por

³⁵⁹ Fontrodona, J., en Fernández Aguado, J. et al., 2001, p. 140.

³⁶⁰ Buchholz, R.A. y Rosenthal, S.B. (1998): *Business Ethics: The Pragmatic path beyond principles to process*, Prentice Hall, Upper Saddle River, NJ.

³⁶¹ De acuerdo con la visión de Schumpeter, el desarrollo implica la aparición de “novedades”, las que se caracterizan por ser “intrínsecamente nuevas”, algo que no existía antes y que tampoco puede explicarse a través de un proceso lógico del estado previo. Definirá por “desarrollo a aquellos cambios en la vida económica no forzados desde fuera, sino producto de la iniciativa interna”. Y el generador de dichas “novedades” será el empresario o *entrepreneur*, responsable de alterar la simetría e introducir saltos. Él será la interconexión entre las “novedades” y el “desarrollo económico”. Sin embargo, la “paradoja schumpeteriana” consistiría en el hecho que, la causa del “desarrollo” y, consecuentemente, factor explicativo de la transformación de la realidad económica, se trataría de una explicación exógena o al menos no suficientemente conocida: el empresario, del cual nada sabemos –en el alcance de la teoría de Schumpeter-, sobre cómo genera las mencionadas y trascendentes “novedades”, constituyéndose en una “caja negra” que exógenamente provoca los cambios en el sistema a través de la introducción de “novedades” no explicadas endógenamente.

³⁶² Metcalfe, 2004, p.157.

ejemplo, nuevas preferencias o reorganización de su *dinámica ética*, podrá generar procesos que incentiven cambios conducentes a un *desarrollo económico incluyente*.

El *consumidor* -si bien el contraste empírico aún no lo refleja con la fuerza esperable-, ante una decisión de compra “pone en juego múltiples valores”:³⁶³

- (i) El *Valor funcional*, que refleja la utilidad percibida de un bien, resultante de su capacidad para cumplir su papel utilitario o físico;
- (ii) El *Valor social*, que incluye a la utilidad que proviene del hecho de su asociación con uno o varios grupos sociales. Un bien tiene un valor social por asociación positiva o negativa con grupos demográficos, socioeconómicos o culturales;
- (iii) El *Valor emocional*, emanado de su capacidad de provocar sentimientos o reacciones afectivas;
- (iv) El *Valor epistemológico*, el que resulta de su capacidad para provocar la curiosidad, aportar la novedad o satisfacer un deseo de conocimiento; y
- (v) El *Valor circunstancial*, consecuente con una situación o un contexto específico, al cual el decisor se enfrenta. Un bien tiene un valor circunstancial, en presencia de contingencias físicas o sociales, que apoyan su valor funcional o social.

Varios de estos “valores” que el consumidor potencial toma en consideración –o que así debería ser-, están presentes y son “enriquecidos” por la *RSE*, en el encadenamiento de causa-efecto que se produce en la dinámica social desencadenada –

³⁶³ Sheth, Newman and Gross (1991), en Nomen, Eusebi (2005): *Los activos de Propiedad Industrial y la creación de valor económico*, ESADE, [<http://wipo.int/edocs/lac/es>].

en nuestro “mundo ideal”-, por la implementación de diversas acciones que al respecto asumen los *empresarios responsables*. La reacción o *reflexividad* del *consumidor*, dependerá, en buena medida, de los valores de parámetros vinculados a su perfil. Sin embargo, cabe señalar que nuestro *Modelo Teórico* no resulta de carácter determinístico, en tanto la conceptualización estocástica de los *nodos decisionales* de los diversos agentes, le otorgan la pertinente aleatoriedad.

Los mencionados “perfiles” del *consumidor* son expuestos detalladamente desglosados en el Apartado “C” del *Anexo II*. De acuerdo con un planteo estructural similar al oportunamente comentado para el *empresario*, en este caso también debemos distinguir, dentro de las características alternativas del *consumidor*, a los ensamblajes de “persona” o “personales”, de su comportamiento como integrante de la demanda potencial o efectiva, así como de su posicionamiento frente a la economía y la Sociedad de la que forma parte. Su visión del “saldo social” esperable, frente a iniciativas de *RSE*, complementa el esquema de opciones, las que se sintetizan en el *Cuadro XXI*.

Los “objetivos personales dominantes” del *consumidor* –sus valores éticos, sus responsabilidades familiares y frente a la Comunidad, el grado de relevancia otorgado a la veracidad y transparencia, el apoyo a la conservación del Medio Ambiente, la salud, la estética y aspectos mayormente vinculados a condicionantes de los productos y servicios comercializables: precio, calidad y accesibilidad, entre otros-, se entrelazan con sus propias dinámicas *ética, cognitiva y cultural*, así como con su “proyecto de vida” y “estrategia dominante” como potencial comprador, para delimitar su decisión en los mercados, más allá del simple cruzamiento de oferta y demanda en un “precio de equilibrio” general o parcial. El *Modelo Teórico* diseñado, “aprenderá” de las distintas

aplicaciones a que se lo someta, sin estructuras o condicionamientos tautológicos, caracterizantes éstos de esquemas con raíces neoclásicas, mayoritariamente utilizados.

Cuadro XXI – Perfil del Consumidor (1)

I. Ensamblaje Personal

- a. **Objetivos personales dominantes**
- b. **Dinámica Ética (Trayectoria de vida)**
- c. **Dinámica Cognitiva**
- d. **Dinámica Cultural**
- e. **Proyecto de vida: Planes de Acción Projectivos Personales**
- f. **Visión de la Empresa, la Economía y la Sociedad**

II. Perfil como Consumidor

- a. **Acción de Compra - Objetivos dominantes**
- b. **Estrategia dominante**
- c. **Decisiones de compra**
- d. **Caracterización de fines y medios del Consumidor**

III. Conceptualización de Consumidor, Empresa y Sociedad

- a. **Caracterización del Entorno Social**
- b. **Caracterización del Mercado**

IV. Valoración de la Responsabilidad Social Empresarial (RSE)

- a. **Estrategias de RSE en la Sociedad y el Mercado local**

(1) – Ver desarrollo detallado en *Anexo II*.

De igual forma, en el Apartado “B” del *Anexo II* se detallan los caracteres parametrizables del *trabajador*, en especial aquellos vinculados a vectores de *reflexividad* potencialmente emergentes, en tanto se verifiquen “impactos” de iniciativas de *RSE*, de acuerdo con lo que oportunamente identificaremos como *momentos* del proceso social. En tal sentido, este agente fue inicialmente categorizado en dos subgrupos: *trabajador del sector público* y *trabajador del sector privado*, diferenciando al interior de cada uno entre aquellos calificados como “responsables” o interesados en responder positivamente a las “acciones responsables” de las empresas, frente a los exclusivamente preocupados por el ingreso que deviene del trabajo ofrecido.

Entre los “objetivos personales dominantes” del *trabajador*, identificamos opciones tales como la priorización de la familia, la Comunidad, la salud, la carrera laboral, el aprendizaje continuo y la sostenibilidad de la fuente de ingresos, así como su distribución temporal entre ocio y trabajo. Sus dinámicas *ética, cognitiva y cultural* – al igual que en los agentes anteriormente comentados-, se constituirán en variables regresoras en el ámbito de decisión, de acuerdo con la correspondiente Función de Densidad de Probabilidades Condicional³⁶⁴ de cada *momento* del proceso social. El perfil laboral del agente considerado, sus objetivos y estrategias dominantes, el propio comportamiento en el ambiente de trabajo y empleo, así como su caracterización de fines y medios, se complementan con la conceptualización que del “entorno social” y del “mercado” le corresponda, sin perjuicio del peso que debe asignársele a su visión de las iniciativas de *RSE* que las empresas adoptan. El *Cuadro XXII* ofrece una síntesis del correspondiente menú de opciones, desarrollado en el *Anexo II*.

³⁶⁴ La función $f(x|y) = P(X=x|Y=y)$, se conoce como la FDP condicional de X; ésta da la probabilidad de que X tome el valor “x” dado que Y ha asumido el valor “y”. (Gujarati, D., 2004, p. 847).

Cuadro XXII – Perfil del Trabajador (1)

I. Ensamblaje Personal

- a. **Objetivos personales dominantes**
 - i. **Valores éticos, Persona, Familia, Comunidad, Medio Ambiente**
 - ii. **Ingreso vs. Ocio**
 - iii. **Salud, Carrera laboral, Aprendizaje continuo, Productividad**
 - iv. **Sostenibilidad fuente laboral, Otros**
- b. **Dinámica Ética (Trayectoria de vida)**
- c. **Dinámica Cognitiva**
- d. **Dinámica Cultural**
- e. **Proyecto de vida: Planes de Acción Proyectivos Personales**
- f. **Visión de la Empresa, la Economía y la Sociedad**

II. Perfil Laboral

- a. **Objetivos dominantes**
- b. **Estrategia laboral dominante**
- c. **Decisiones laborales**
 - i. **Seguridad y sostenibilidad laboral**
 - ii. **Compensaciones especiales y otros ingresos**
 - iii. **Influencia Sindical / Gremial**
 - iv. **Carrera laboral, Liderazgo, Otros**
- d. **Caracterización de fines y medios de la actividad laboral**

III. Conceptualización de Trabajador, Empresa y Sociedad

- a. **Caracterización del Entorno Social**
- b. **Caracterización del Mercado**

IV. Valoración de la Responsabilidad Social Empresarial (RSE)

- a. **Estrategias de RSE en la Sociedad y el Mercado local**

(1) – Ver desarrollo detallado en *Anexo II*.

4.4 Dinámica Social: Construcción y Re-construcción de Ensamblajes

Personales

La *dinámica social* generada por los agentes antes referidos, en una relación intermodal con los cinco elementos “complejos” que adicionalmente consideramos: el *Mundo no Humano*, la *Sociedad Mundial*, la *Sociedad Local*, los *Gobiernos* y las instituciones de fomento a la *RSE*, fue objeto de estudio, en una primera fase, mediante la metodología del Prof. Rubio de Urquía, cuyo esquema general, interpretado y adaptado, incluimos en el *Anexo III*. La profundización en el entramado social, aplicando el razonamiento de los “planes de acción personales proyectivos”, la *reflexividad* resultante y la potencial “re-construcción” de los mismos, impulsando eventuales “novedades éticas” conducentes a un *desarrollo incluyente*, nos permitieron acercarnos, gradualmente, a la definición caracterizante del modelo “ $M^k_{\alpha s}$ ”³⁶⁵ y de su sistema legal “ $\lambda\mu (A^k_{\alpha s})$ ”. Comenzamos a diseñar, por esta vía, las “propiedades del «mundo ideal» modelizado, que permitan generar ocurrencias propias del mismo” y, consecuentemente, “predecir ocurrencias”, especialmente aquellas vinculadas con las consecuencias de cada tipo de iniciativa de *RSE*, “mediante la mostración racional de cómo y porqué, a la vista de la «lógica (o racionalidad) interna» del modelo, son posibles esos objetos como ocurrencias de *ese* «mundo ideal»”.³⁶⁶

El “sistema de piezas teóricas para la representación de la dinámica global de la sociedad G”, cuyo gráfico incorporamos en el antes mencionado *Anexo III*, utiliza la simbología que hemos adaptado de Rubio de Urquía y que, dada su extensión, describimos detalladamente en el *Anexo IV*. No obstante, y atentos a la necesaria

³⁶⁵ Ver simbología en *Anexo IV*.

³⁶⁶ Rubio de Urquía, R., 2005, pp. 70-71.

interpretación de los conceptos que más hemos empleado, a continuación destacamos la definición de aquellos que, específicamente, forman parte de la expresión gráfica referenciada:

1. **“t”**: Instante de tiempo de referencia. Podrá ser interpretado entre “personas” –corto y mediano plazo- o entre generaciones de personas –largo plazo-, lo que implica para nuestro caso de estudio, la permanencia o no de los dieciocho agentes-tipo inicialmente considerados. El “mediano plazo” –valores de “t” representativos de períodos de 3 a 5 años-, es el más representativo de nuestra investigación, dada la cadencia requerida para la concreción de procesos de *RSE* y *desarrollo incluyente*;
2. **“i”**: Designa lo relativo a la persona “i” que, en nuestra primera aproximación, representa a cada uno de los dieciocho agentes “persona” considerados: ocho tipos de *empresarios*, seis de *consumidores* y cuatro de *trabajadores*, así como de los cinco integrantes del “modo complejo”. La presencia de los agentes en cada instante de tiempo, se reflejará por subíndices “it”, identificando “i” a la persona –física o jurídica-, mientras que “t” lo hará respecto al instante referenciado;
3. **P_{it}** : h-ésimo plan de acción personal instantáneo de la persona “i” en el instante “t”,³⁶⁷ representando iniciativas vinculadas o no a la *Responsabilidad Social Empresarial* (RSE), tanto en el emisor –el *empresario*-, como en el receptor - que en esta primera aproximación está identificado, fundamentalmente, con el *consumidor* y el *trabajador*-, “efectivamente adoptados” o alternativos, incluyendo “algo que se produce de suyo”, o sea sin requerir medios propios de la persona “i”.

³⁶⁷ “Se refiere a algo que de momento no existe fuera de la elaboración de la persona” (Rubio de Urquía, R., 2005, p. 87).

Si bien “en general «planes de acción», adoptados o no, comprende todo tipo de planes personales de acción: todo tipo de medios y fines, todo tipo de estructuras de acomodación proyectiva entre medios y fines, todo tipo de relaciones entre planes personales relativos a una misma persona y entre planes de acción relativos a varias personas, todo tipo de «horizontes temporales», todo tipo de «modos de adopción», en nuestro caso nos abocamos fundamentalmente a los vinculados con iniciativas de *RSE* y, como alternativa, a todos los tipos generales de operaciones estrictamente comercial-empresariales, según el «modo de adopción» a que responde nuestro *Modelo Teórico*, en el marco de la *antropología meta-austríaca* asumida, y sin que eso signifique exclusiones *a priori*. Por su parte, cabe adelantar que la estructura de “ligazones” entre acciones y objetivos que consideramos, en el caso de los *empresarios* nos remite al esquema de “Mapas Estratégicos” de Kaplan & Norton,³⁶⁸ respecto al cual más adelante profundizaremos, mientras que con respecto a los *consumidores* se tendrá fundamentalmente en cuenta una visión de “proyecto de vida”.

4. ***H_{it}***: Haz de planes de acción personales instantáneos de la persona “i” en el instante “t”, originales y re-constituidos, incluyendo iniciativas vinculadas o no a la *RSE*, así como las correspondientes al *consumidor* y al *trabajador*, en estos últimos como *reflexividad* o reacción del receptor involucrado. El intento de su ejecución por parte de la persona “i” en el instante “t”, en el marco de la dinámica social “ Δ_G ” y según las características de la sociedad “G” –ambos conceptos definidos más

³⁶⁸ Kaplan & Norton, 2004.

adelante-, “es susceptible de producir *novedades*, esto es, productos (ocurrencias) *no previstos* de todo tipo –en la persona “i”, en otras personas, en el medio, etc.”;³⁶⁹

5. **nt:** Número de personas en la sociedad (desde el origen de la misma) presentes en el instante “t”, con relevante peso cuantitativo y cualitativo –cultural, por ejemplo-, en la concepción societaria y el consecuente comportamiento y *reflexividad* esperables;
6. **E_{it}:** Ensamblaje personal instantáneo de creencias, valores, actitudes y representaciones teóricas y técnicas de la persona “i” en el instante “t”.³⁷⁰ En nuestra primera aproximación diferenciamos básicamente las categorías antes comentadas de perfiles en cada tipo de agente –*empresarios*, *consumidores* y *trabajadores*-, según sus respectivos “objetivos dominantes”, y reconocemos la eventual presencia de inconsistencias lógicas internas. Aplicar dichas caracterizaciones a nuestros agentes, en esta primera aproximación ha implicado, entre otros aspectos, los siguientes: a) Respecto a “creencias” de los distintos tipos de *empresarios*, las vinculadas preferentemente a los resultados sobre su grado de afinidad con la defensa de los intereses de los *stockholders* en particular o de los *stakeholders* en general, mientras que para con los *consumidores* y *trabajadores*, los aleatorios impactos de las iniciativas de *RSE* sobre ellos y la mayor o menor *reflexividad* o “saldo social”, según su visión teleológica de la existencia, por ejemplo; b) En cuanto a “valores”, los *empresarios* se han dividido entre aquellos

³⁶⁹ Rubio de Urquía, R., 2005, p. 89.

³⁷⁰ “Por «creencias» se entiende el conjunto de concepciones, representaciones y conocimientos a los que la persona está adherida fiducialmente. Por «valores» se entiende el conjunto de criterios de valoración efectivamente utilizados por la persona para ordenar proyectivamente la acción y emitir juicios de valor. Por «actitudes» se entiende rasgos de carácter estable que introducen una determinación en ciertos aspectos de la acción. Por «representaciones teóricas» se entiende el conjunto de concepciones, representaciones y conocimientos relativos a los que la persona se adhiere en virtud de juicio. Por «representaciones técnicas» se entiende el conjunto de concepciones, representaciones y conocimientos relativos a la producción.

más intuitivos y, alternativamente, los que se vinculan preferentemente a técnicas como las de “Mapas Estratégicos” de Kaplan & Norton; por su parte, el *consumidor* y el *trabajador* habrán generado sus “valores” de acuerdo a sus oportunidades de desarrollo en libertad, refiriéndonos con ello a Amartya Sen y a la Doctrina Social de la Iglesia, y los aplicarán según su aproximación mayor o menor a la visión de “proyecto de vida”; c) En lo relativo a “actitudes” del *empresario*, nos remitimos a cuestiones como las “rutinas” de la Economía Evolutiva, mientras que en cuanto a los *consumidores* y *trabajadores*, las dinámicas *ética* y *cognitiva* (δ_i^e ; δ_i^c) serán relevantes forjadoras de aquellas; d) En lo atinente a “representaciones teóricas”, asumen gran importancia, para los diferentes tipos de agentes, los aspectos culturales y de Capital Social de cada sociedad considerada, así como singular trascendencia la *dinámica de transporte de la información* (D_G^{inf}); y e) Por su parte, las “representaciones técnicas” serán más propias de los “medios” del *empresario* – donde el “tamaño” resulta una variable regresora de alto nivel de representatividad-, sin perjuicio de la relevancia sistémica de los otros agentes considerados;

7. π_i : Caracterización de la persona “i”, de acuerdo con los ocho tipos de *empresarios*, los seis de *consumidores* y los cuatro de *trabajadores*, en consecuencia con sus respectivos *ensamblajes personales*. Se debe establecer si la “persona” –en nuestro caso, cada uno de los 18 integrantes de los “modos” no complejos-, es o no capaz de constituir, por sí misma, planes de acción que contengan iniciativas de *RSE* o una “reacción” ante ellas, en qué pueden consistir dichos planes –cómo pueden ser los medios o acciones (empresariales o de capacidad adquisitiva del *consumidor*, por ejemplo), fines (según “objetivos dominantes” en cada tipo de agente) y estructuras de acomodación entre medios y fines en esos planes-, y “si se puede predicar

«libertad» de la persona”,³⁷¹ esto último interpretado en términos de Sen, donde el grado de privación se concreta en la *dinámica de transporte de la información* y en la *dinámica social*, mas no en la “persona”, aunque finalmente repercute sobre sus dinámicas *ética y cognitiva*. Todo ello, en nuestra opinión, sólo cabe en la que hemos identificado como *antropología meta-austríaca* (Ver columna 5 del *Cuadro I*, en *Anexo I*). Respecto a los rasgos morfológicos de los planes, dentro de la estructura jerárquica de objetivos, los “dominantes” marcan las diferencias entre los “modos” que hemos definido, incluyendo a *empresarios, consumidores y trabajadores* responsables en el de mayor “potencia reflexiva”, al tiempo que la existencia de planes “inconsistentes” delimitará su propia “realizabilidad interna”;

8. δ^e_i : *Dinámica ética* de la persona “i”,³⁷² que “sintetiza las dimensiones personales de decisión” y que se reflejará en la selección de los “objetivos dominantes” de cada uno de los tipos de agentes considerados en esta primera aproximación;

9. δ^c_i : *Dinámica cognitiva* de la persona “i”,³⁷³ que “sintetiza las dimensiones personales de cognición” y que, en nuestra modelización, consideramos uniforme, sin desconocer el peso de las características de las sociedades a que pertenecen, en

³⁷¹ Rubio de Urquía, R., 2005, p. 75.

³⁷² “Es la «responsable», por así expresarlo, de la adopción práctica de decisiones relativas al «deber ser», al «querer» y al «preferir»: la formación del juicio moral, la concepción de proyecto de vida, y, en general, de objetivos de acción, la formación del gusto, etc. Son «producto» de la dinámica ética, pero también lo son decisiones tales como las de iniciar o no tal tipo de aprendizaje, las de superar inconsistencias lógicas constatadas, etc.” (Rubio de Urquía, R., 2005, p. 110).

³⁷³ “Es la «responsable», por así expresarlo, de la formación concreta de los sistemas de «creencias», «valores», etc., y, en general, de la formación concreta de capacidades diversas.

cuanto al “desenvolvimiento de capacidades conducentes a la «adopción de decisiones»”,³⁷⁴

10. **G:** Sociedad, que diferenciaremos de acuerdo a grupos básicos en el espacio iberoamericano, definidos por los respectivos ensamblajes de persona más característicos, implicando, fundamentalmente, Capital Social³⁷⁵, culturas y *reflexividades* diversas. Sociedad que en cada instante de tiempo “t” variará, no sólo por la presencia o ausencia de la persona “i”, sino por las transformaciones –por acción, omisión o *novedades* emergentes- que ocurran en cada uno de sus integrantes y de su entorno no humano, en nuestro caso con especial atención a la *RSE* y al *desarrollo económico incluyente*, desde la ocurrencia de prácticas de *empresarialidad responsable*.

11. **D^{inf}G:** *Dinámica de transporte de información de la sociedad G*,³⁷⁶ que consideramos de acuerdo con el grado de simetría y asimetría caracterizante de cada

³⁷⁴ “Capacidades de todo tipo en y mediante las cuales la persona “i” va configurando su espacio proyectivo de acción: de autoconciencia, de percepción de la realidad, de comunicación con otras personas, de cognición en general, de formación de juicio moral, de decisión, de concepción de objetivos de acción y ordenación general de ésta, etc. (Rubio de Urquía, R. 2005, p. 109).

³⁷⁵ Definición Operativa de Capital Social: Es el conjunto de actitudes y aptitudes que poseen los integrantes de una comunidad para conformar grupos u organizaciones económicas o sociales, dirigidas a resolver problemas comunitarios y a mejorar su calidad de vida. Las redes de ayuda mutua y las organizaciones comunitarias sociales o económicas también forman parte del concepto y es a lo que denominaremos Capital Social Estructural. Las actitudes y aptitudes comunitarias se refieren al efecto simultáneo de la asociatividad y de la confianza interpersonal e institucional, así como los valores morales y normas éticas que comparten y nos referiremos a ellas como Capital Social Cognitivo. Operativamente se considerará al Capital Social Cognitivo como un constructo psicológico conformado por la comunalidad (intersección) de las dimensiones psicológicas Confianza, Asociatividad y Civismo. (¿Cómo enseñar Ética, Capital Social y Desarrollo en la Universidad? – Curso BID-OEA [<http://cursos.educoas.org>]).

³⁷⁶ “... qué ensamblajes sociales de «creencias», etc. y elementos aislados se transmiten socialmente a las personas de la sociedad y cómo se realiza esa transmisión (...) ... consiste en un sistema de enunciados en el que se predicen propiedades o atributos relativos a: en qué consiste el depósito de ensamblajes sociales (de «creencias», etc.) y elementos diversos de estos de la sociedad G, cómo se transmiten estos, cómo se incorpora nueva «información» susceptible de ser transmitida, etc.” (Rubio de Urquía, R., 2005, p. 110 y 112).

tipo de sociedad a identificar en el espacio iberoamericano, bajo la forma particular común de “economía de mercado”.

12. π : Caracterización de “persona” en general,³⁷⁷ de acuerdo a los *ensamblajes personales* dominantes en cada tipo de sociedad identificada. Cabe consignar que nuestro *Modelo Teórico* no incluye agentes con descriptores relativos a la *dinámica ética* como “espacios vacíos”.
13. σ_G : Caracterización del sistema de interacción entre personas de la sociedad “G”, con especial atención al grado y las características del respectivo Capital Social identificable y de la consecuente *dinámica de transporte de información* (D^{inf}_G).
14. e_{it} : Estado de la persona “i” en el instante “t”, es decir, cuando adopta su haz de planes, con acciones vinculadas y no vinculadas a la *RSE*, como emisor (*empresarios*) o como receptor (*consumidores y trabajadores*). Como punto de adopción de decisiones para con todos nuestros tipos de agentes y ante iniciativas de *RSE*, se vincula directamente con sus respectivos *ensamblajes personales* (E_{it}).³⁷⁸
15. e^*_{it} : Estado anterior de la persona “i” en el instante “t”, es decir, cada uno de nuestros agentes, antes de seleccionar su haz de planes de acción.

³⁷⁷ “Consiste en un sistema de enunciados, relativos a un sistema de «descriptores» en los que se acomodan las categorías analíticas de la caracterización, predicando atributos, propiedades, etc., de la persona. Por lo tanto ese sistema de enunciados incluye, en general, enunciados relativos a dinamisismos psíquicos, biológicos, etc. de la persona” (Rubio de Urquía, p. 113).

³⁷⁸ “El ensamblaje “ E_{it} ” es, exactamente, *lo que define el espacio proyectivo subjetivo de la acción de la persona “i” en “t”*: cómo está hecho el mundo, qué es posible y qué no lo es, qué es conocido y qué no lo es, en relación con el pasado, el presente y el futuro, qué puedo hacer, qué es «mejor», «peor», «lo que quiero», «lo que no quiero», etc. De modo que el ensamblaje “ E_{it} ” define el espacio de posibles cursos de acción y provee elementos de valoración para ordenarlos en relación con «deber ser», «querer» y «preferir»” (Rubio de Urquía, R., 2005, p. 105).

16. δ_i^1 : Dinámica de formación de ensamblajes “ E_{it} ” –resultante éste como “producto de la acción personal interactiva de la persona “ i ” a lo largo de su existencia”-,³⁷⁹ y de adopción de haces “ H_{it} ” de la persona “ i ”,³⁸⁰ fundamentalmente de acuerdo a factores culturales y de Capital Social de cada uno de los tipos de sociedades “ G ” a considerar.
17. e_{it}^- : Conjunto de todos los estados de la persona “ i ” anteriores al instante “ t ”, reflejando la historia vital de la persona “ i ” previa a adoptar el haz de planes incluyente o no de iniciativas de *RSE*, o reacciones frente a las mismas, según se trate de *empresarios*, *consumidores* o *trabajadores*. Los factores culturales, de formación y de integración social de la persona “ i ”, fueron especialmente considerados.
18. e_{it}^{-i} : Conjunto de todos los estados de las personas distintas de “ i ” anteriores al instante “ t ”, con alta equivalencia al estado de situación empírica de la sociedad a que aquella pertenece, antes de la adopción de un haz de planes de acción con o sin iniciativas de *RSE* o, alternativamente, de reaccionar frente a las mismas.
19. U_t^- : Conjunto de todos los estados del *medio no humano* –en otros términos, el entorno de actuación de cada persona “ i ” agregado a “ G ”-, anterior al instante “ t ”, en el cual se adopta por la persona “ i ” su haz de planes de acción.
20. U_t : Estado del *medio no humano* –el entorno no humano en el cual actúa la sociedad “ G ” a la que pertenece cada persona “ i ”, en el instante “ t ” en que dicho

³⁷⁹ Rubio de Urquía, R., 2005, p. 109.

³⁸⁰ “La dinámica “ δ_i^1 ” caracteriza, de modo abierto, el proceso de re-constitución secuencial del ensamblaje personal (de “ $E_{i(t-1)}$ ” a “ E_{it} ”) y el proceso de adopción de uno de los haces posibles –el haz “ H_{it} ”-. (...) ... en la formación de la dinámica “ δ_i^1 ”, intervienen las “dinámicas ética, cognitiva y de transporte de información”, la secuencia de ensamblajes personales de “ i ” anteriores al instante “ t ” y la «facticidad de lo que es (en lo que queda incluido «lo que ha sido en general»)» (Rubio de Urquía, 2005, p. 115).

agente asume su haz de planes con o sin iniciativas de *RSE*, o reacciona frente a ellas.

21. a_{it} : Acción total ejercida por la persona “i” en el instante “t”, con o sin valor susceptible de expresión monetaria y con o sin vinculación con iniciativas de *RSE*, sean éstas la instrumentación de alguna de sus iniciativas, o simplemente una operación comercial.
22. O_{it} : Objetivos de la persona “i” en el instante “t”, con o sin valor susceptible de expresión monetaria, consistentes o inconsistentes, primarios o secundarios, y jerarquizados de acuerdo a los *ensamblajes personales* de los tipos de *empresarios*, *consumidores* y *trabajadores* incorporados en esta primera aproximación que realizaremos del *mapping* de la *dinámica social* generada por la ejecución –o intento de ejecución- de iniciativas de *RSE*.
23. δ_{it}^2 : Caracterización de las relaciones ligando entre sí a “ a_{it} ” –la acción personal efectivamente concretada por la persona “i” en el momento “t”, con la que dicha persona había proyectado e incluido en su haz de planes “ H_{it} ”, sin desconocer la presencia de “acciones no planeadas”.
24. d_U : Caracterización de la dinámica autónoma del *medio no humano* que sirve de entorno a cada una de las sociedades “G” a considerar.
25. Δ_G : Caracterización de la *dinámica de generación de los estados personales* y del *medio no humano*, en adelante identificada como *dinámica social*, de acuerdo con la evolución del entorno no humano y de cada uno de los agentes, tanto por los intentos de ejecución de las acciones planeadas, como por la ocurrencia de acciones no planeadas, así como de las “rutinas”, propias de los planteos de la Economía

Evolutiva, todo ello en lo específico a iniciativas de *RSE* y su *reflexividad* desde el *consumidor* y el *trabajador*, en el marco de la definida por Rubio de Urquía como *dinámica global de la sociedad*.³⁸¹

26. H^i_t : Conjunto jerarquizado de todos los haces de planes de acción personales instantáneos de la persona “i” en el instante “t” { H_{it} , H_{it}'' , H_{it}''' , ... }, alternativos y contenidos en E_{it} . Se incluyen aquellos con o sin iniciativas de *RSE* para el caso de los *empresarios*, así como con y sin *reflexividad* por parte de los *consumidores* y *trabajadores*, todos ellos posibles o inviables, en términos de sus respectivos medios y fines. A modo de ejemplo, para los *empresarios*, podrían incluirse aquí haces inconsistentes con el equilibrio económico de la empresa, mientras que con respecto a los *consumidores* y *trabajadores*, se incluirían haces que sean eventualmente inalcanzables, dada su efectiva capacidad adquisitiva.

27. \hat{H}^i_t : Subconjunto de “ H^i_t ” conteniendo a todos los haces percibidos como posibles por la persona “i” en el instante “t”, sin perjuicio de que la posterior *dinámica social* nos demuestre su inconsistencia.

28. $\neg\mathcal{D}^i_t$: Dinámica de formación de ensamblajes “ E_{it} ”, tanto para “ H^i_t ” como para “ \hat{H}^i_t ” y de adopción de haces “ H_{it} ” de la persona “i”, incorporando el “principio económico”.³⁸²

³⁸¹ “El sistema de relaciones ligando entre sí formación de haces “ H_{it} ” y despliegue de acción total por parte de las personas, interacción de esos despliegues en el medio y , como consecuencia de ese despliegue y de la dinámica autónoma del medio no humano, producción de «nueva realidad» (nuevos haces “ H_{it} ”, etc.) constituye el núcleo racional de la *dinámica global de la sociedad* como proceso general permanente de producción de realidad histórica.” (Rubio de Urquía, R., 2005, p. 97).

³⁸² “Sean “ E_{it} ” el ensamblaje personal instantáneo de creencias, valores, etc., de la persona “i” en el instante “t”, “ H^i_t ” el conjunto jerarquizado de todos los haces de planes de acción personales instantáneos de la persona “i” en el instante “t” *alternativos* contenidos en “ E_{it} ” y “ \hat{H}^i_t ” el subconjunto de “ H^i_t ” conteniendo a todos los haces “ H_{it} ”, “ H_{it}'' ”, etc. percibidos como posibles por la persona “i” en “t”. El “principio” afirma: la persona “i” en “t” adoptará e intentará desenvolver el haz “ H_{it} ” elemento de “ \hat{H}^i_t ” con mayor rango jerárquico. Obviamente, como se ve, el “principio” no es un «principio de

29. $\neg\pi$: Caracterización de “persona” en general, de acuerdo a los *ensamblajes personales dominantes* en cada tipo de sociedad identificada y aplicando el “principio económico”.
30. $\neg\pi_i$: Caracterización de la persona “i”, de acuerdo con los tipos de *empresarios, consumidores y trabajadores* asumidos, en consecuencia con sus respectivos *ensamblajes personales* e incorporando el “principio económico”.
31. $\neg\delta^e_i$: *Dinámica ética* de la persona “i” incorporando el “principio económico”, de acuerdo a los objetivos dominantes de cada uno de los cuatro tipos de agentes considerados en esta primera aproximación.
32. $\neg\delta^c_i$: *Dinámica cognitiva* de la persona “i” incorporando el “principio económico”, que en nuestra primera modelización consideraremos común a todos los agentes.
33. PA_{it} : *Proceso Asignativo Personal Instantáneo* relativo a la persona “i” en el instante “t”,³⁸³ incluyendo cómo y por qué el *empresario* asume iniciativas de *RSE*, y cómo y por qué el *consumidor* y el *trabajador* reaccionan o permanecen indiferentes frente a las mismas.

La *dinámica social* representada en el *Anexo III*, sintéticamente expuesta, implica el reconocimiento de la siguiente secuencia micro-comportamental, generadora

comportamiento optimizador» (...) Lo que, en esencia, expresa el «principio económico» es un cierto complejo de enunciados acerca de la dinámica ética “ δ^e_i ” y cognitiva “ δ^c_i ” de la persona” (Rubio de Urquía, R., 2005, pp. 146-147).

³⁸³ “Un proceso *asignativo personal instantáneo relativo a la persona “i” en el instante “t”*, notado “ PA_{it} ”, se define como: el proceso de la acción personal mediante el cual, *dados* el conjunto “ H^i_t ” (conjunto jerarquizado de todos los haces de planes de acción personales instantáneos de la persona “i” en el instante “t” *alternativos*) y el conjunto “ H^i_t ” (subconjunto de “ H^i_t ” formado por todos los haces alternativos percibidos como posibles por la persona “i” en el instante “t”), la persona “i” *adopta* en el instante “t” un haz “ H_{it} ” de entre los haces del conjunto “ \hat{H}^i_t ” (Rubio de Urquía, R., 2005, p. 170).

de eventuales ocasiones de *desarrollo económico incluyente*, a partir de reconstrucciones calificadas de *novedades éticas*:

- (i) Los diversos agentes, a partir de sus respectivos *ensamblajes personales* pre-existentes (e^{-}_{it} , e^{-i}_{it} , e_{it} , e^*_{it}), contruidos según perfiles emergentes de las opciones parametrizables descritas en el *Anexo II*, aplican su *dinámica de formación de ensamblajes* “ E_{it} ” ($\neg\delta^I_i$),³⁸⁴ tanto para “ H^i_t ” como para “ \hat{H}^i_t ” y de adopción de haces “ H_{it} ” de la persona “ i ”, incorporando el “principio económico” e integrando, eventualmente, iniciativas de *RSE* o “reaccionando” frente a ellas, para todo lo cual toman en consideración al *medio no humano*, anterior (U^{-}_t) y presente (U_t). En otros términos, desarrollan el *Proceso Asignativo Personal Instantáneo* (PA_{it}) recientemente definido.
- (ii) Seleccionado el «Haz de planes de acción personales instantáneos de la persona “ i ” en el instante “ t ” (H_{it})», tendrá lugar la «caracterización de las relaciones ligando entre sí a “ a_{it} ” –la acción personal efectivamente concretada por la persona “ i ” en el momento “ t ”, con la que dicha persona había proyectado e incluido en su haz de planes “ H_{it} ”, sin desconocer la presencia de “acciones no planeadas”», *dinámica social* identificada como “ δ^2_{it} ”.
- (iii) Finalmente, la confluencia de las diversas “ δ^2_{it} ” procedentes de los agentes interactuantes en el proceso social, enmarcadas en la coyuntura del *medio no humano* (U_t), constituyen la *dinámica social* (Δ_G) que explica analítico-

³⁸⁴ Implica la aplicación de las *dinámicas ética* ($\neg\delta^e_i$), *cognitiva* ($\neg\delta^c_i$) y de *transporte de información* (D^{inf}_G).

sistémicamente la *re-construcción* de los *ensamblajes personales* originales y, de producirse la emergencia de *novedades éticas*, dará lugar a *desarrollos económicos incluyentes*.

4.5 La RSE: Un activo intangible estratégico

Los *activos intangibles* que Kaplan & Norton integran a sus “perspectivas” –de acuerdo a la técnica que incorporamos al *Modelo Teórico* propuesto, en lo relativo al comportamiento del *empresario* en nuestro “mundo ideal”-, tienen como primer antecedente al trabajo pionero de Thomas Stewart, quien en 1997 elaborara la noción de “capital intelectual”. La contribución de Stewart consiste en la formalización y en el “apalancamiento” que produce este tipo de activos. Distingue tres componentes del *capital intelectual*: el *capital humano*, al que define como la suma de los conocimientos, las destrezas y las actitudes favorables de empleados individuales; el *capital estructural*, formado por las capacidades institucionales de la organización, fruto, en gran parte, de la sinergia entre los profesionales que trabajan en la empresa; y el *capital de clientela*, que proviene de la franquicia o la cuota de mercado fidelizada, una fuente privilegiada de conocimiento sobre los productos demandados.³⁸⁵

Vilaseca Requena sintetiza su visión de los *activos intangibles*, expresando que “son, en esencia, mercancías con características de bien público, importantes externalidades, economías de red y rendimientos crecientes. Con todo, son de difícil comercialización, con unos derechos de propiedad difusos, una elevada dificultad de generación de contratos, contingentes y una estructura de costes que no favorece ni la fijación de precios estables ni las condiciones de competencia”.³⁸⁶ Complemen-

³⁸⁵ Sison, A. et al., 2002, p. 257.

³⁸⁶ Vilaseca Requena, J. et al., 2003, p. 507.

tariamente, cita la catalogación propuesta por Bueno (1998)³⁸⁷ y Edvinsson & Malone (1999),³⁸⁸ en los siguientes cuatro grupos que, sumados a la infraestructura física, conformarían el activo patrimonial de la empresa:

- (i) El *Capital Humano* que, como lo definiera Stewart, consiste en el conjunto de capacidades y habilidades de los trabajadores de la empresa, incluyendo todas las inversiones destinadas a garantizar que los atributos del factor humano se adecuen a las necesidades de la actividad empresarial como, por ejemplo, las actuaciones de selección o formación del personal;
- (ii) El *capital estructural*, que comprende todas las inversiones realizadas para mejorar la experiencia y la calidad de la organización, a partir de la mejora de los procesos productivos o de gestión;
- (iii) El *capital relacional*, que incluye los esfuerzos realizados para mejorar la eficiencia en la gestión de las comunicaciones y transacciones con los clientes y proveedores de la empresa; y
- (iv) El *capital tecnológico*, que recoge las inversiones dirigidas hacia la optimización de los procesos de innovación y la infraestructura tecnológica empresarial.

Durante los años 90, en un marco académico-empresarial dominado por la visión del *corporate*, surge –según Villafañe–, la gestión de los “intangibles”. El autor considera a la *reputación corporativa* como un *desiderátum* de todos los demás, en la medida que armoniza “los activos duros y los blandos de la empresa, siendo tanto el

³⁸⁷ Bueno, E., 1998, ob. cit.

³⁸⁸ Edvinsson, L. y Malone M. (1999), *Cómo identificar y calcular el valor de los recursos intangibles de su empresa*, Gestión 2000, Barcelona.

fruto de unos buenos resultados económicos como de un comportamiento socialmente responsable”. Respetando su opinión, nuestro desarrollo investigativo propone a la *RSE* como motor, y propulsor principal, del encadenamiento de agregación de valor o “enriquecimiento”, de acuerdo a un proceso escalonado y continuo de causa-efecto entre las diversas perspectivas que Kaplan & Norton especifican. Es la *RSE* la que, sin descuidar la vigencia de cada tramo de la *pirámide de responsabilidades*, le otorga a la empresa la *legitimación social* requerida para obtener una presencia sostenible en los mercados.

Los beneficios de la *RSE*, Burke & Logsdon (1996) los identifican con cinco aportes estratégicos: (i) Una mayor lealtad y fidelización del Cliente; (ii) Nuevos macro y microsegmentos; (iii) Nuevos productos y servicios; (iv) Nuevos mercados; y (v) Una mayor productividad.³⁸⁹ Por su parte, Epstein & Roy (2001), también promueven el análisis –según Nikolay A. Dentchev-,³⁹⁰ de las repercusiones en el largo plazo de las iniciativas de *RSE*, mediante indicadores tales como *EVA*, *ROI* y *ROCE*,³⁹¹ en sus nomenclaturas en inglés, cuyas referencias en español son: Valor Económico Añadido, Retorno de la Inversión y Retorno sobre el Capital Empleado, respectivamente.

Kaplan & Norton identifican tres enfoques sobre el ajuste de los *activos intangibles* a la estrategia y, consecuentemente, con la obtención de valor económico: (a) *Familias de trabajos estratégicos*, tentado adaptar el *Capital Humano* a los *temas estratégicos*; (b) *Cartera estratégica*, adaptando el *Capital de Información* a los *temas*

³⁸⁹ Burke, L. and Logsdon, J. M. (1996): *How corporate social responsibility pays off*, Long Range Planning, 29 (4), 495-502.

³⁹⁰ Dentchev, N. (2005): *Integrating corporate social responsibility in business models*, working paper Ghent University, Faculteit Economie, Belgium, January 2005, [<http://econpapers.repec.org/scripts/search.asp?ft=Dentchev>].

³⁹¹ Epstein, M. J. and Roy, M.-J. (2001): *Sustainability in action: Identifying and measuring the key performance drivers*, Long Range Planning, 34, 585-604.

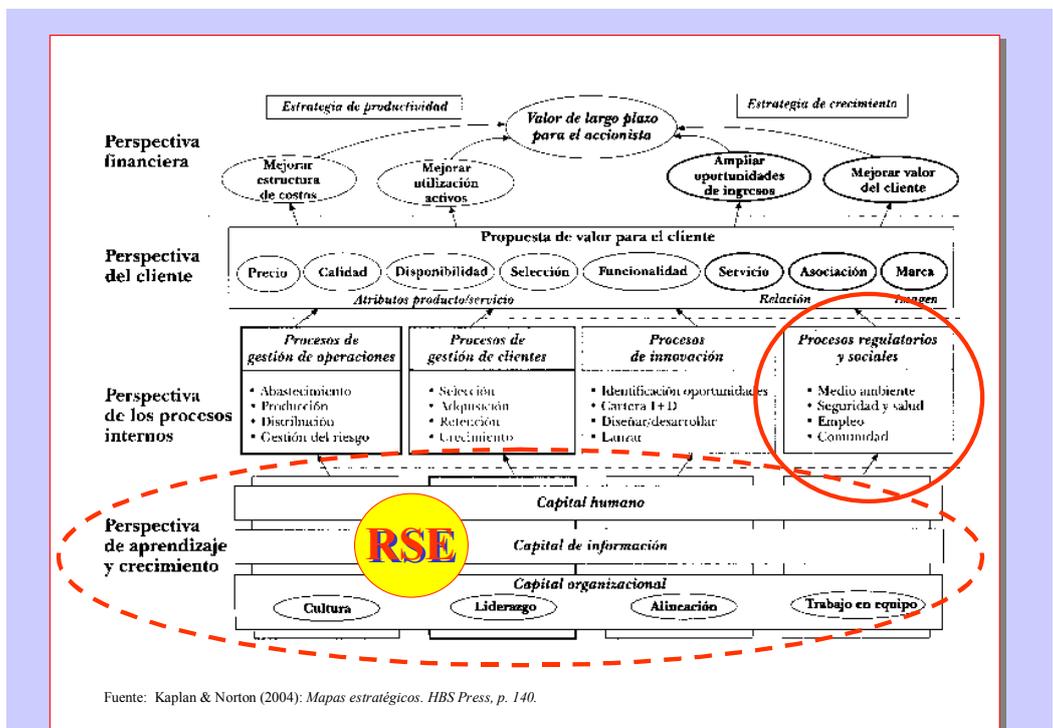
estratégicos; y (c) *Agenda de cambios*, integrando y adaptando el *Capital Organizativo*, procurando un aprendizaje y una mejora constante. Durante nuestra investigación, hemos adicionado un cuarto enfoque: *la contribución de la RSE a los temas estratégicos*. Dos fueron las pautas básicas: (i) los *activos intangibles*, para que “agreguen valor”, deben estar alineados con la estrategia; y (ii) la *RSE*, como uno de ellos, no se puede tratar en forma aislada, sino que debe integrarse al desarrollo de los otros tres componentes de la *perspectiva de aprendizaje y crecimiento* (Ver Cuadro XXIII).

Cuadro XXIII

Nivel Meso

El Empresario y los Mapas Estratégicos ⁽¹⁾

(1) Kaplan & Norton (2004): Mapas estratégicos. HBS Press, p. 140.



Sobre la base de estas dos premisas, la metodología básica propuesta por Kaplan & Norton, consta de tres etapas:

- I. *Descripción de los activos intangibles.* En general, los más reconocidos son:
(i.1) Las *competencias estratégicas*, habilidades o talentos requeridos para la concreción de las actividades correspondientes a los *temas estratégicos*; (i.2) La *información estratégica*, conducida a través de sistemas, aplicaciones e infraestructuras de gestión del conocimiento; (i.3) La *Cultura*, que implica una concientización e internalización de la visión, misión y de los valores empresariales compartidos, necesarios para fortalecer la puesta en práctica de la estrategia; y (i.4) El *Liderazgo*, identificado con líderes distribuidos en la empresa, posibilitando la orientación del conjunto hacia la estrategia. A todo ello, deberemos adicionar a la *RSE*, la que mucho tendrá para “enriquecer” incluso, a los otros *activos intangibles*;
- II. *Alineación e integración de activos intangibles.* En esta etapa es donde se aplicarán los enfoques referidos en párrafos previos: *Familias de puestos de trabajo estratégicos*, *Agenda de cambios* y *Contribución de la RSE*; y
- III. *Medición de activos intangibles.* Estos activos no se deben medir por la cantidad de dinero gastado para desarrollarlos –precisan Kaplan & Norton-, y su valor no lo deben determinar apreciaciones aisladas sobre algunos de ellos. “El valor de los *activos intangibles* proviene de lo bien que estén alineados con las prioridades estratégicas de la empresa, no por lo que cuesta crearlos o por lo que valen por separado”.³⁹² De acuerdo con los criterios contables de ordenamiento de los activos tangibles y financieros por su grado de liquidez, Kaplan & Norton

³⁹² Kaplan, R.S. y Norton, D.P., 2004, p. 254.

proponen el concepto de *disponibilidad estratégica* para describir la situación de los *activos intangibles*, la que en forma análoga a la *liquidez*, “cuanto más alto es la condición de *disponibilidad*, más rápidamente contribuyen los *activos intangibles* a generar efectivo. La *disponibilidad estratégica* se convierte en valor tangible sólo cuando los procesos internos crean mayores niveles de ingresos y beneficios”.³⁹³

Kaplan & Norton plantean la valuación económica de los *activos intangibles*, a partir del “impacto” de los mismos en las diversas “perspectivas” que componen su instrumento básico: *el Mapa Estratégico*.³⁹⁴ Estos *Mapas* se basan en varios principios, de los cuales destacamos:

- (i) *La estrategia equilibra fuerzas contradictorias*. De acuerdo con Kaplan & Norton, el punto de partida para diseñar la estrategia es equilibrar y articular el objetivo financiero a corto plazo, de reducir costes y mejorar la productividad, con el objetivo a largo plazo de un crecimiento rentable de los ingresos. Este primer principio es muy importante para nuestra metodología de implementación estratégico-sistémica de la *RSE* y su consecuente medición de “impacto”, dados los comentarios emergentes de las entrevistas exploratorias oportunamente realizadas. Al respecto, cabe recordar las afirmaciones recogidas

³⁹³ *Ibidem*.

³⁹⁴ El *Mapa Estratégico* proporciona el marco visual para integrar los objetivos de la empresa en las cuatro perspectivas de un Cuadro de Mando Integral. Ilustra las relaciones causa-efecto que vinculan los resultados deseados en las perspectivas del *Cliente y Financieras*, con un rendimiento destacado en los *Procesos internos* fundamentales: *Gestión de Operaciones, Innovación y Procesos reguladores y sociales*. Estos procesos críticos crean y aportan las proposiciones de valor de la empresa a los clientes que son su objetivo y también promueven los objetivos de productividad de la empresa en la perspectiva financiera. Además, el *Mapa Estratégico* identifica las capacidades específicas en los *activos intangibles* de la empresa –*capital humano, capital de la información y capital organizativo*- que se requieren para obtener unos resultados excepcionales en los principales procesos internos. (Kaplan & Norton, 2004, p. 83).

- sobre que las repercusiones se deben esperar para el mediano plazo, y nunca antes de un año.
- (ii) *La estrategia se basa en una proposición de valor diferenciada para el cliente.* Afirman Kaplan & Norton que “satisfacer a los clientes es la fuente de creación sostenible de valor”. Las cuatro estrategias más reconocidas son: Coste total bajo, Liderazgo de producto, Soluciones completas y Cierre del sistema;
- (iii) *El valor se crea mediante procesos internos.* Los procesos internos eficaces y coordinados determinan –según Kaplan & Norton–, cómo se crea y sostiene el valor, debiendo las empresas centrarse en aquellos que aportan la proposición de valor diferenciadora y que son los críticos para mejorar la competitividad, a los cuales denominan como *temas estratégicos*. Generalmente se reconocen los siguientes cuatro grupos: (iii.1) *Gestión de Operaciones*, destinada a producir y entregar productos y servicios; (iii.2) *Gestión de Clientes*, focalizada en establecer y potenciar las relaciones con los clientes; (iii.3) *Innovación*, procurando desarrollar nuevos productos, servicios, procesos y relaciones; y (iii.4) *Procesos reguladores y sociales*, que nosotros identificamos con la *RSE*;
- (iv) *La estrategia consta de temas simultáneos y complementarios.* Cada grupo de procesos internos aporta beneficios en diferentes momentos del tiempo, lo que resulta consecuente con lo establecido respecto a la *RSE* y sus beneficios esperados en el largo plazo, frente a los procesos operativos, por ejemplo, cuyas reducciones de costes y aumento de calidad son expectativas para el corto plazo; y
- (v) *La alineación estratégica determina el valor de los activos intangibles.* Los *activos intangibles* que –como oportunamente lo adelantáramos–, Kaplan &

Norton consideran: el *Capital Humano*, el *Capital de Información* y el *Capital Organizativo*, ninguno de ellos tendría “un valor que se pueda medir por separado o de forma independiente. El valor de estos *activos intangibles* sale de su capacidad de ayudar a la empresa a poner en práctica su estrategia”.³⁹⁵

La medición propuesta por Kaplan & Norton, por proceder de una asimilación a conceptos contables, tales como los que rigen la estructuración de “Estados de Situación Patrimonial”, desde nuestro punto de vista reviste una fuerte caracterización estático-comparativa. La capacidad expansiva de nuestro *Modelo Teórico*, entendemos que, al aportar una visión dinámica del valor económico de la *RSE*, estimado a partir de la cuantificación de los “impactos” y *reflexividades* de las diversas iniciativas que la empresa evalúe adoptar, contribuye a delimitar, mediante una simulación previa, los múltiples eslabones del encadenamiento causa-efecto con otros *activos intangibles* y con los demás componentes de las perspectivas de *Procesos internos*, de *Clientes* y *Financiera*, todos ellos presentes en el proceso social investigado. En suma, una *metodología de autovaloración económico-empresarial de las políticas y estrategias de RSE*, que le permitan al empresario una más racional incorporación de las mismas, disponiendo de un *Modelo Teórico* de medición de “impactos”, adaptable a las diversas características empresariales.

4.6 Desarrollo Incluyente: Análisis sistémico del Proceso Social

La construcción del *Modelo Teórico* que proponemos, enfatizando en la presencia de una *RSE* originada en la empresa y “reflexivamente” incentivada por sus

³⁹⁵ Kaplan, R.S. y Norton, D.P., 2004, p. 41.

stakeholders,³⁹⁶ tiene su punto de partida en el diseño de los “mapas”³⁹⁷ de las *dinámicas sociales* resultantes de la concurrencia de las *dinámicas personales* emergentes de agentes empresariales actuando con *RSE*, de acuerdo con las consecuencias del “saldo social” proveniente de la *reflexividad* de los diversos grupos de interés.³⁹⁸ Tal es su trascendencia que, como ya lo adelantáramos, de su grado de repercusión en el empresario, dependerá –a nuestro criterio-, la propia sostenibilidad del actual impulso de *RSE* en el espacio iberoamericano. Encinar y Muñoz afirman que “tras el momento genuinamente individual de la *constitución* de los planes –por ejemplo, la decisión empresarial de incorporar determinados componentes de la *RSE*-, se genera otro, coincidente con la *ejecución* y la *evaluación*, que trasciende la frontera de lo individual y que es «social», esto es, producto de concurrencia múltiple”.³⁹⁹

En otros términos, de la secuencia de *Proceso Asignativo Personal Instantáneo* (PA_{it}) y de las respectivas “ δ^2_{it} ” o «caracterización de las relaciones ligando entre sí a “ a_{it} ” –la acción personal efectivamente concretada por la persona “i” en el momento “t”-, con la que dicha persona había proyectado e incluido en su haz de planes “ H_{it} ”, sin desconocer la presencia de “acciones no planeadas”, interrelacionadas todas ellas por la *dinámica social* (Δ_G) que se produce en el *medio humano y no humano*», surgirán las *novedades éticas* impulsoras del *desarrollo incluyente*, siempre que se produzcan las *re-construcciones* de medios y fines personales requeridas.

³⁹⁶ Los grupos de interés sobre la gestión de la empresa: clientes, proveedores, competencia, inversores, empleados, reguladores y la comunidad en general.

³⁹⁷ Encinar y Muñoz, 2005a, p. 603.

³⁹⁸ La presencia, despliegue y repercusión de la propiedad de *reflexividad*, se fundamenta en la capacidad del sujeto de verse modificado por su propia acción, y dicha capacidad es, junto con el (intento de) despliegue de la acción personal, determinante de la actividad individual y social. (Encinar y Muñoz, 2005a, p. 602).

³⁹⁹ Encinar y Muñoz, 2005a, p. 601.

Nuestro enfoque, asumiendo la inviabilidad empírica del modelo neoclásico walrasiano –basado en un “saldo social no racionado según una *dinámica de coordinación plena tautológica*”-,⁴⁰⁰ evalúa fundamentalmente las *dinámicas sociales con saldo social racionado*, de acuerdo con una *RSE* incorporada a un *entorno racionante*, entendiendo por tal al “racionamiento de la acción individual «impuesto» por la *dinámica social*”, identificada recientemente como (Δ_G). La secuencia analítica –siguiendo el esquema de Encinar y Muñoz, complementado con técnicas de diseño y evaluación de procesos-, consiste en verificar qué tipo de *reflexividad* genera cada uno de los *stakeholders*, a partir de la iniciativa de *RSE* emanada del empresario, y cuáles son las reacciones de este último o, en términos de los autores mencionados, “sobre qué parte analítica de su plan de acción «volverá» para incorporar en ella la información que le presta la *dinámica social* resultante, en la forma de un racionamiento para su acción nocional o planeada”.⁴⁰¹ (Ver *Cuadro XXIV*).

Consecuentemente, analizamos la posible ocurrencia de *dinámicas de “adecuación acomodante”* de “*R1*”, dado “*R2~*” –definida esta última como una “realizabilidad extrínseca restringida”-, donde la empresa, actuando como *empresario keynesiano*, corregiría la “realizabilidad” de sus planes, sin considerar aspectos de consistencia *C1* y *C2*. También visualizamos la potencial ocurrencia de *dinámicas de “adecuación acomodante”* de “*C1*”, dado “*R2~*”, donde se generaría un proceso de *aprendizaje operativo*, adecuando los medios a los fines según el “mensaje” del *entorno racionante*.

⁴⁰⁰ Decimos que se trata de una reflexividad tautológica porque ya estaba contenida a priori en el sistema, eliminándose así analíticamente cualquier posible complejidad del mismo. El modelo teórico está propuesto de manera que el único resultado posible es el de la consecución instantánea de la coordinación (o equilibrio) y el posterior detenimiento del proceso (o cancelación de posibles «interferencias» desde la dinámica social resultante hacia las dinámicas individuales constitutivas iniciales). (Encinar y Muñoz, 2005a, p. 609).

⁴⁰¹ Encinar y Muñoz, 2005a, p. 604.

Cuadro XXIV

➤ **¡Y con RSE en “entornos racionantes”⁽¹⁾ ...!***Potenciales efectos de la reflexividad sobre la Empresa:*

- ✓ *Dinámicas de “adecuación acomodante” de “R1”, dado “R2~”, a modo de “empresario keynesiano”;*
- ✓ *Dinámicas de “adecuación acomodante” de “C1”, dado “R2~”, según un proceso de “aprendizaje operativo”;*
- ✓ *Dinámicas de “adecuación acomodante” de “C2”, dado “R2~”, “ajustando” su jerarquía de objetivos al entorno;*
- ✓ *Dinámicas de revisión completa de la acción individual, “C1” y “C2”, dado “R2~”, adaptándolas a los valores dominantes en la sociedad con la que interactúa.*

(1) “Racionamiento de la acción individual «impuesto» por la *dinámica social*”. Encinar, M.I. y Muñoz, F.F., 2005.

Nos dedicamos también a la búsqueda de *dinámicas de “adecuación acomodante”* de “C2”, dado “R2~”, de acuerdo con las cuales los empresarios se verían inducidos, reconociendo la *reflexividad* emanada de los *stakeholders*, a intentar “acomodar” su jerarquía de objetivos, modificando la prelación de los mismos, de modo coherente con el *entorno racionante*. No obstante, también fueron considerados los desarrollos vinculados a *dinámicas de revisión completa de la acción individual*, “C1” y “C2”, dado “R2~”, como estrategia de “ética oportunista” por parte de la empresa, donde mediante un ajuste meramente “*acomodante u operativo*”, adapta su *dinámica empresarial* a los valores dominantes en la sociedad con la que interactúa.

Finalmente y con nuestro mayor énfasis, procuramos identificar las reconstrucciones generadas en espacios empresariales propios de organizaciones que

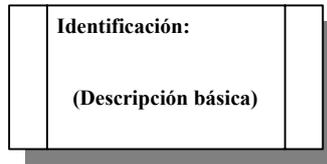
incorporan a la *RSE* en sus temas estratégicos, generando lo que Dalla Costa denominara un *plan estrat-ético*. En este último caso, nos encontraríamos frente a verdaderas *dinámicas de revisión estructurantes*, donde la *reflexividad* provoca un cambio estructural destinado a eliminar, remover o modificar el razonamiento que la *dinámica social* impone, buscando la modificación y/o sustitución de la «*R2~*» inicial, e intentando que “las *dinámicas individuales* sobre las que opera la *reflexividad*, sean susceptibles de inducir, tras dicha operación, *dinámicas sociales* renovadas”.⁴⁰² En suma, modificando la propia escala de objetivos o fines dominantes, se constituyen en ejemplo de *desarrollo incluyente*.

La evaluación detallada de la *dinámica social* la hemos implementado de acuerdo con técnicas adaptadas desde las ciencias empresariales, identificadas mayoritariamente como instrumentos de “análisis de procesos”. Su estructuración se basa en los siguientes componentes o recursos gráficos, integrados en los correspondientes fluxogramas:

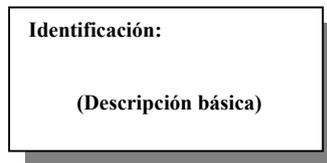
- (i) Una distribución en *columnas* de los diversos agentes considerados para el diseño y evaluación del entramado social que constituye el “mundo ideal”, en el que trabajamos desde la Teoría Económica y hacia el “mundo real-empírico”;
- (ii) La especificación, dentro de cada *columna* –y tomando en consideración el instante de tiempo de referencia (“*t*”)-, de la secuencia teórica de comportamiento esperable de cada agente, incluyendo la siguiente tipología de actividades predecibles, expresadas a través de categorías estandarizadas de *nodos* o símbolos:

⁴⁰² Encinar y Muñoz, 2005a, p. 606.

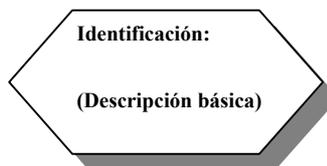
- a. *Nodos – postulados*: Identifican aquellos postulados de la Teoría Económica sobre la que se construye el *Modelo Teórico*;



- b. *Nodos – constructivos*: Representan procesos de construcción o reconstrucción de ensamblajes personales, capaces de generar *novedades* y *novedades éticas*;



- c. *Nodos – rutina*: Actividades asimilables al concepto de “rutina” de la Economía Evolutiva, caracterizadas por su reiteración sin emergencia de *novedades*;



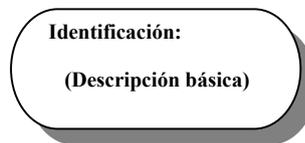
- d. *Nodos – decisión*: Constituyen la piedra angular del proceso, en tanto que las decisiones de cada agente son las que conducen a los diversos tipos de actividades subsiguientes y éstas, a la generación o no de *novedades*, que de ser de carácter ético, introducirían nuevos grados de *desarrollo incluyente*;



- e. *Nodos – información:* Generalmente complementando a los *nodos – constructivos*, ampliando información sobre su contenido y desarrollo;



- f. *Nodos – terminales:* Mayoritariamente ubicados al final de subprocesos, informan sobre los resultados esperables de los mismos;

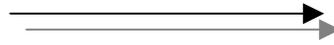


- g. *Conectores:* Recurso gráfico para otorgar continuidad a los procesos sociales descritos, una vez que superan la capacidad física de la página.



- (iii) La identificación de la secuencia de acciones y/o decisiones, de acuerdo con *líneas direccionadas*, que interconectan nodos, intra e intercolumnas. Cabe acotar que, en esta fase del diseño, las mencionadas líneas, si bien direccionadas, no ofrecen información sobre grados absolutos o relativos de fuerza o potencia del “impulso” y de *reflexividad* o “saldo social”, aspecto que requiere de una aplicación ulterior, que más adelante comentaremos. No obstante, ya en esta etapa se podrá apreciar, en términos gráficos, el grado

relativo de difusión de las diversas iniciativas de *RSE*, así como la relativa “abundancia” y concentración de los destinos de las consecuentes *reflexividades* teóricamente esperables.



- (iv) La reiteración del instrumental gráfico para cada una de las cinco categorías de acciones de *RSE* estudiadas, asignando en sectores de quince páginas para cada iniciativa, las veintitrés columnas requeridas para integrar a los respectivos agentes personales y complejos que conforman esta primera versión del *Modelo Teórico*.

El estudio de las actividades que constituyen el proceso social analizado y propuesto como representativo del “mundo ideal”, su caracterización y sus *leyes*, se ha realizado de acuerdo con la integración oportuna de perfiles esperables para los distintos actores y en las diversas circunstancias, utilizando para ello las opciones detalladas en el *Anexo II*, que antes comentáramos. Las “decisiones adoptadas” son el producto de nuestra intuición, fundamentada en las investigaciones desarrolladas sobre el tema, con fuentes propias y de terceros. Consecuentemente, cabe nuevamente ser destacado el carácter estocástico del potencial explicativo y predictor del *Modelo Teórico*, en tanto se lo utilice como *simulador*, y en la medida que sus *nodos decisionales* y principales factores de entorno, si bien objeto de una potencial parametrización, no constituyen un esquema determinístico, según las distribuciones o funciones de densidad probabilística⁴⁰³ a que se sujetan sus momentos estadísticos esperables, que durante el

⁴⁰³ “Función de densidad de probabilidad de una variable aleatoria discreta: Sea X una variable aleatoria discreta que toma valores diferentes x_1, x_2, \dots, x_l . Entonces, la función $f(x) = P(X = x_i)$ para $i = 1, 2, \dots, n$..., en tanto que $f(x) = 0$ para $x \neq x_i$, se denomina la «función de densidad de probabilidad discreta (FDP)» de X , donde $P(X = x_i)$ significa la probabilidad de que la variable discreta X tome el valor de x_i .” (Gujarati, D., 2004, p. 844).

desarrollo establecemos. Esto último reviste trascendental importancia para una verificación de hipótesis, una vez la temática avance y se cuente con información suficiente para proceder a las consecuentes pruebas y contrastes empíricos de las *leyes* teóricas que en este acto proponemos.

La resolución dicotómica (SI-NO) de los múltiples *nodos-decisión* que integran la *dinámica social* desarrollada a partir de las diversas iniciativas de *RSE* –los que, matemáticamente encadenados, determinan el *Coefficiente Estocástico* que oportunamente comentaremos y, por tanto, la efectiva existencia del “impulso” o de la “reflexividad” potencialmente emergente-, requiere de una breve aproximación a las características de esta tipología de variables y a los consecuentes métodos de estimación. Siendo nuestros *nodos-decisión* ejemplos de “variables dependientes dicótomas”,⁴⁰⁴ para su estimación se recomienda la utilización de modelos *logit* y *probit*.⁴⁰⁵ Ambos se basan en la “función de distribución acumulativa de una variable aleatoria (FDA)”⁴⁰⁶

La dependencia estocástica de la respuesta a obtener para cada *nodo-decisión*, respecto de los correspondientes “perfiles” de los agentes involucrados –previamente ordenados y escalarizados según su mayor o menor *responsabilidad social*-, fundamenta que recomendemos la utilización de modelos *probit*, de acuerdo con una FDA normal,

⁴⁰⁴ En los modelos donde la variable regresada es cualitativa, el objetivo es encontrar la probabilidad de que un acontecimiento suceda. ... Por lo tanto, los modelos de regresión con respuestas cualitativas a menudo se conocen como *modelos probabilísticos*. (Gujarati, D., 2004, p. 561).

⁴⁰⁵ “¿Todavía se pueden utilizar los MCO para estimar los modelos de regresión en los que la regresada es dicótoma? Sí, mecánicamente se puede hacer eso. Pero se presentan varios problemas estadísticos que no enfrenta con tales modelos. (...) existen alternativas a la estimación MCO que no provocan tales inconvenientes ... los modelos *logit* y *probit*”. (Gujarati, D., 2004, p. 309).

⁴⁰⁶ “La FDA de una variable aleatoria X es sencillamente la probabilidad de que ésta tome un valor menor o igual a x_0 , donde x_0 , es algún valor numérico especificado de X . En resumen, $F(X)$, la FDA de X , es $F[X = x_0 P(X \leq x_0)]$. (...) Por razones históricas al igual que prácticas, las FDA comúnmente seleccionadas para representar los modelos de respuesta 0-1 son: 1) la logística y 2) la normal; la primera da lugar al modelo *logit* y la última, al modelo *probit* (o *normit*).

basado en la teoría de la utilidad, o de la perspectiva de selección racional con base en el comportamiento, según el modelo desarrollado por McFadden.⁴⁰⁷ La probabilidad de que el resultado sea SI o NO, dependerá de un *índice de conveniencia no observable* (I_i), el cual, con calidad de *variable latente*, quedará determinado por los antes mencionados componentes del respectivo “perfil” del agente actuante.

$$I_i = \beta_0 + \beta_n X_{ni}$$

donde “ X_{ni} ” representa la caracterización de los componentes de los correspondientes “perfiles”.

La interrelación entre el *índice de conveniencia*, el cual es *no observable*, con la respuesta SI o NO de cada *nodo-decisión*, dependerá de un “umbral del índice” o nivel crítico que, si el perfil del agente lo supera, es razonable suponer una respuesta positiva o negativa, según la formulación y el sentido de la correspondiente interrogante.⁴⁰⁸ Actualmente se dispone de diversos *software* estadísticos que facilitan el trabajo con estas variables dicótomas y la correspondientes estimación estocástica de su valor.

4.7 El Puente: De la Teoría Económica al Álgebra Matricial

Desde la Teoría Económica, la caracterización y las *leyes* del *Modelo Teórico* que proponemos, quedan claramente establecidas al término de las fases precedentemente expuestas. Sin embargo, hemos entendido pertinente superar el ámbito conceptual, procurando expandir su definición y alcance hacia contenidos

⁴⁰⁷ McFadden, D. (1973), “Conditional Logit Analysis of Qualitative Choice Behaviour”, en P. Zarembka (ed.), *Frontiers in Econometrics*, Academic Press, Nueva York, mencionado por Gujarati, D., 2004, p. 587.

⁴⁰⁸ “El umbral, al igual que el índice, no es observable, pero si se supone que está distribuido normalmente con la misma media y varianza, es posible, no solamente estimar los parámetros del índice, sino también obtener alguna información sobre el mismo índice no observable.” (Gujarati, D., 2004, p. 587).

matematizables y contrastables en el mundo real-empírico, no obstante reiterar que su capacidad explicativa deviene de la fundamentación teórica, y sin perjuicio de destacar la utilización, durante su diseño, de información cuanti-cualitativa que corrobora, en la medida de nuestras posibilidades, las afirmaciones realizadas. Consecuentemente, se han integrado al esquema analítico-sistémico, técnicas adaptadas de otras ciencias sociales, tales como las propias del “Análisis de Redes”, lo que nos habilita a trascender, a partir del uso del Álgebra Matricial, de lo estrictamente afín a la evaluación teórica, al campo de la econometría, sus regresiones y pruebas de hipótesis.

El proceso social estructurado con técnicas de “Análisis de Procesos”, nos ha permitido conocer en detalle, los comportamientos esperables de los diversos agentes interactuantes. Al respecto y como se verifica durante la lectura del “Apartado 5. El Modelo, su construcción y su dinámica” siguiente, las distintas actividades desplegadas por los actores socio-económicos considerados, se han definido con un alcance y una fundamentación que posibilita no sólo establecer las *leyes* que caracterizan al “mundo ideal” donde nos hemos situado, sino también su sometimiento a contrastes específicos de hipótesis –las propias *leyes* teóricas, ahora constituidas en hipótesis-. Tal la filosofía del *Modelo*, caracterizado por su vocación de “aprendizaje continuo”, seguramente enriquecido por cada aplicación, tanto a nivel micro como macroeconómico.

Por otra parte, y como oportunamente lo comentáramos, en la primera fase las relaciones que conforman su *dinámica social* no permiten apreciar la fuerza o potencia relativa de su despliegue, aunque sí su direccionalidad, diferenciándose los “impulsos” de las consecuentes *reflexividades*. Las nuevas técnicas incorporadas –los instrumentos del “Análisis de Redes”-, aportan esquemas gráficos y algebraicos para la cuantificación y ponderación de dichos vectores, constituyéndose en el “puente” entre el ámbito de la *praxis* teórico-económica moderna y el espacio de la economía aplicada. En suma, en

esta nueva etapa del diseño nos interesa más que los desarrollos individuales, la «información relacional»: los contactos y conexiones que vinculan un agente con otro y que no pueden ser reducidos a sus propiedades individuales.⁴⁰⁹

Los procesos o *dinámicas sociales* antes diseñadas, quedarán desde ahora constituidas como “redes sociales”,⁴¹⁰ apropiadas para ser estudiadas con el consecuente instrumental de análisis. Las diversas *acciones totales* desplegadas (o su intento) por los empresarios, darán lugar a “relaciones”⁴¹¹ con los *consumidores* y *trabajadores*, así como con los integrantes del *modo complejo* en el que incluimos a aquellos actores “no personas”. A su tiempo, nuevas “relaciones” surgirán de la *reflexividad* que generen los agentes “impactados” por los respectivos “impulsos”. Asimismo, la *coordinación social* o potencial *re-construcción de planes personales originales*, son evaluadas como “conexiones reflexivas” o *loops*, y oportunamente integradas en las diagonales de las respectivas matrices sociométricas, instrumento receptor de los productos obtenidos en esta fase. Si bien desde el punto de vista de la técnica original estaríamos trabajando en calidad de “modo único”,⁴¹² dadas las sociedades que hemos seleccionado para el diseño, realmente incursionamos en estudios de “variables de afiliación”, en tanto que a

⁴⁰⁹ Scott, J. (2000). *Social Network Analysis – A Handbook*. (Second Edition), Sage Publications Ltd., London, 2000.

⁴¹⁰ “Consiste en un conjunto finito de grupos de actores y las relaciones existentes en ellos” (Wasserman & Faust, 1998, p. 18).

⁴¹¹ “El conjunto de conexiones de un tipo específico entre los actores de un grupo se denomina «relación». Por ejemplo el conjunto de amistades entre pares de alumnos de un grupo escolar. En cada par, se pueden medir distintos tipos de relaciones: entre dos países, por ejemplo, relaciones diplomáticas y comerciales” (Wasserman & Faust, 1998, p. 18).

⁴¹² “Es un grupo específico de entidades cuyas variables estructurales se intentan medir, por ejemplo la amistad entre residentes en un barrio. Generalmente se trabajan en las denominados “redes de modo único”, donde los actores pertenecen al mismo grupo, aunque también pueden existir “redes de modo múltiple”, donde los actores pertenecen a distintos grupos” (Wasserman & Faust, 1998, p. 20).

las relaciones directas e indirectas entre “dúos”, se adicionan las propias de “Grupos”⁴¹³ o “modos”, si por tales consideraremos determinadas asociaciones entre *stakeholders* o, más general, la separación entre agentes sensibles a las iniciativas de *RSE* y aquellos que no lo son.

La profundidad del análisis de las *dinámicas sociales* que nos hemos propuesto, ha implicado la consideración de dos tipos de variables: “estructurales” y de “composición”,⁴¹⁴ en la medida que hemos diferenciado a los agentes según sus respectivos “objetivos dominantes”, el tamaño de las empresas, su posicionamiento en los mercados y el nivel de ingresos. Complementariamente, y a los efectos de su utilización en esta interfase hacia la notación matricial, debimos priorizar las *relaciones direccionadas* ante las *relaciones no direccionadas*, por una parte, y las *relaciones valuadas* frente a las *dicótomas*.⁴¹⁵ Asimismo, en lo relativo al potencial del *Modelo*, respondiendo a la potencial re-construcción de planes personales y la emergencia de *novedades éticas*, tomamos en consideración los eventuales cambios en las relaciones, promoviendo una “*self-learning dynamics*”, constituida en la mecánica que permitirá

⁴¹³ “El poder del Análisis de Redes no sólo reside en evaluar subgrupos y sus relaciones, sino también en la posibilidad de modelar las relaciones entre sistemas de actores. Un “Sistema” consiste en las relaciones entre los miembros de una más o menos definida frontera de integrantes. Un “Grupo” lo definen como un conjunto de actores entre los cuales las relaciones deben ser medidas. Se debe estar en condiciones de afirmar, bajo criterios teóricos, empíricos o conceptuales, que los actores pertenecen a dicho “grupo”, en un más o menos definido entorno y sus fronteras” (Wasserman & Faust, 1998, p. 18).

⁴¹⁴ “Hay dos tipos de variables que pueden ser incluidas en una red social: a) *Estructurales*, las que se miden de acuerdo con pares de actores y que son la pieza fundamental de la red. Miden las relaciones de tipo específico entre dichos pares, como por ejemplo los negocios entre dos corporaciones; y b) *Composición*, que son mediciones de los atributos de los actores y se definen a nivel de dichos actores, por ejemplo sobre número de empleados de las corporaciones” (Wasserman & Faust, 1998, p. 29).

⁴¹⁵ “Una red *no direccionada* incluye relaciones entre dos agentes, con independencia de si la relación implica el ejercicio de poder e influencia en una dirección pero no en la otra. Por ello, toda la información en las *matrices de adyacencia* (donde cada una muestra en filas y columnas la información exclusiva de agentes o de atributos, versus las *matrices de incidencia*, donde aparecen en filas y columnas los agentes y sus respectivos atributos) para una red *no direccionada* está contenida en la mitad inferior de la matriz. (...) Cuando se utilizan *redes valoradas*, se está indicando la fortaleza de la relación, más que su mera presencia” (Scott, J., 2000, pp. 46-47).

verificar “cómo las conexiones o relaciones en una red cambian a lo largo del tiempo, ... Esto permitirá, por ejemplo, medir cuán estables son dichas relaciones o si las mismas alcanzan un estado de equilibrio”.⁴¹⁶

En este marco, primeramente de desarrollo gráfico, las *dinámicas sociales* son luego analizadas a través de conceptos e indicadores como el “grado del nodo”⁴¹⁷ o representatividad de cada agente en el proceso social, la “densidad”⁴¹⁸ de las interrelaciones generadas por cada tipo de iniciativa de *RSE*, así como propias características de los diferentes “paseos”, “senderos” y “recorridos”⁴¹⁹ que son generados por las *acciones totales* y la *reflexividad* entre *empresarios, consumidores, trabajadores* y demás *stakeholders*. La profundidad del efecto buscado con la *RSE*, así como la potencia de la *reflexividad* emergente, son objeto de interpretación a través de descriptores basados en la “distancia geodésica”⁴²⁰ de la *dinámica social* impulsada por

⁴¹⁶ Wasserman & Faust, 1998, p. 55.

⁴¹⁷ El grado de un nodo [$d(n_i)$], es el número de líneas que son “incidentes” en él. Equivalentemente, el grado es el número de otros nodos que se vinculan o que son “adyacentes” con él. El “grado medio” se calcula dividiendo el doble del número de líneas entre el número de nodos [$d_m = 2L / g$] y la varianza de los grados será importante para medir la “centralización” de la red” (Wasserman & Faust, 1998, p. 100).

⁴¹⁸ “La densidad de una gráfica es la proporción de posibles líneas que están realmente presentes en dicha gráfica. Es el ratio del número de líneas presentes (L), respecto al máximo posible. Se calcula: $\Delta = 2L / g(g - 1)$ ” (Wasserman & Faust, 1998, p. 101).

⁴¹⁹ «Paseos o Caminata» son una secuencia de nodos y líneas, del tipo más general, que comienzan y terminan en nodos, en donde cada nodo es “incidente” con las líneas que lo preceden y le siguen en la secuencia. Los nodos de comienzo y final pueden ser distintos y algunos de los nodos pueden ser incluidos más de una vez. Lo mismo respecto a las líneas. La “longitud” de una «caminata» es el número de ocurrencias de líneas en ella. «Senderos» son caminatas donde los nodos pueden estar más de una vez, pero las líneas sólo una. La “longitud” de un «sendero» es el número de líneas que contiene. «Recorridos» son caminatas donde todos los nodos y las líneas son distintos o, en otros términos, donde sólo pueden ser incluidos una sola vez. Cada «recorrido» es un «sendero» y cada «sendero» es una «caminata»” (Wasserman & Faust, 1998, pp. 105-108).

⁴²⁰ “Puede haber diferentes *recorridos* entre cada par de nodos, cada uno con una *longitud* distinta. La menor *longitud* de cada par se denomina «geodésica». La «distancia geodésica» entre dos nodos se define como la longitud de su «geodésica». Este concepto es fundamental en *redes sociales*, ya que permite determinar cuan alejados se encuentran sus integrantes, utilizándose para medir «centralidad» y para la construcción de grupos cohesivos. La «excentricidad» o número de asociación de un nodo es la más larga distancia geodésica entre dicho nodo y cualquier otro. El «diámetro» de una gráfica es la longitud de la más larga «geodésica» entre cualquier par de nodos. Equivalentemente, sería la más larga excentricidad

la *RSE*, valorando la sostenibilidad a través del “grado de vulnerabilidad de la red”,⁴²¹ previa identificación de “puntos de corte” y eventuales “puentes”.⁴²²

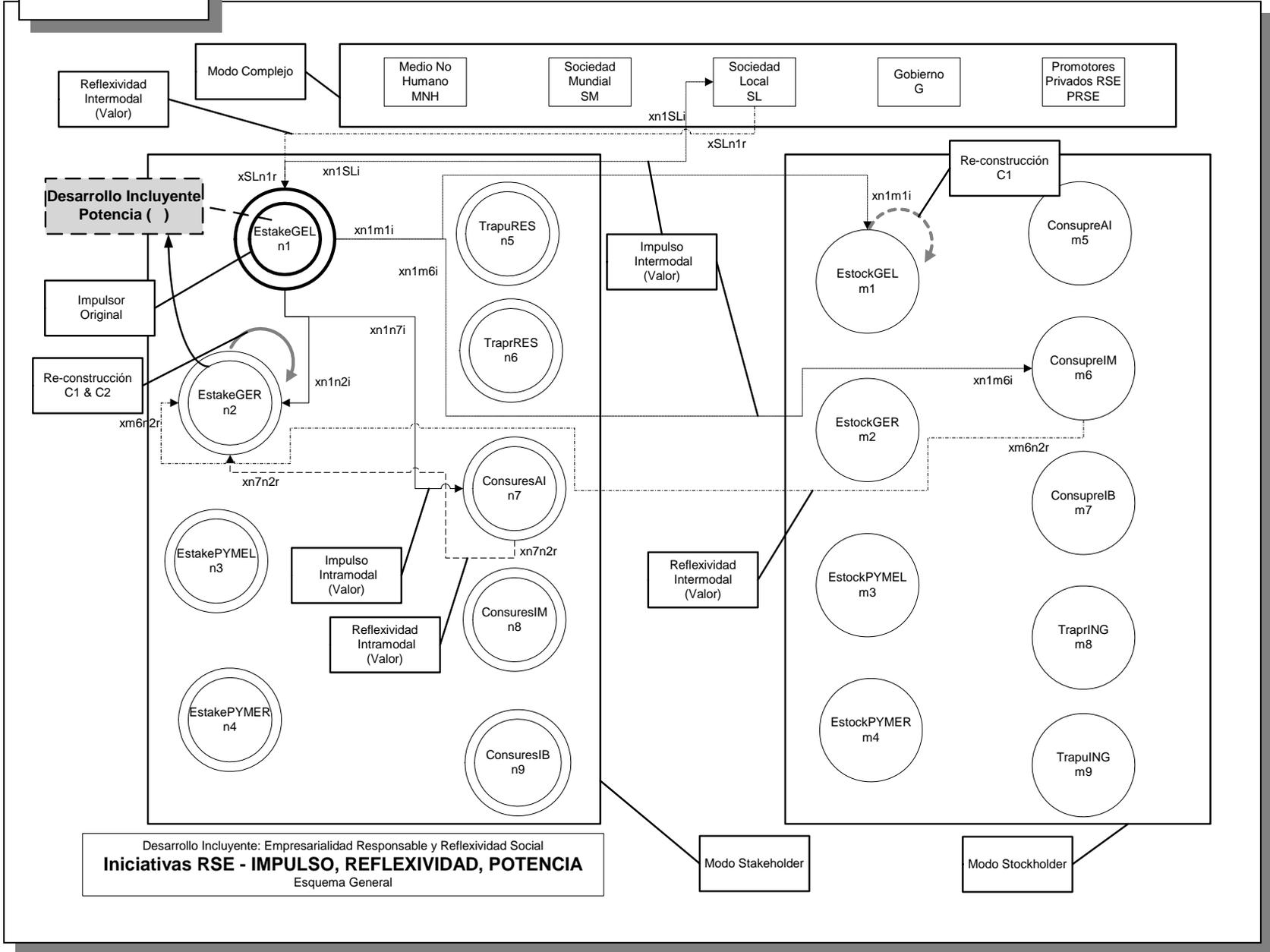
Los principales componentes de la descripción y análisis gráfico que hemos desarrollado, se ejemplifican en el *Cuadro XXV*.

nodal. Es importante para reconocer cuan alejados están los pares de nodos más lejanos” (Wasserman & Faust, 1998, pp. 110-111).

⁴²¹ “Una forma de medir la cohesividad de una red es a través de su «conectividad». Una gráfica será *cohesiva* si, por ejemplo, tiene relativamente líneas frecuentes, muchos nodos con relativos altos grados y numerosos *recorridos* cortos entre pares de nodos. Las redes cohesivas tienen muchas «geodésicas» cortas y pequeños «diámetros». Si la gráfica fuera no cohesiva, entonces será «vulnerable» por la simple remoción de unos pocos nodos o líneas. Para medir la conectividad, existen dos caminos: a través de la potencial remoción de nodos o, alternativamente, de líneas” (Wasserman & Faust, 1998, p. 115-116).

⁴²² “Un nodo es un «punto de corte», si el número de componentes en el gráfico que lo contiene, es menor del número de componentes en el subgráfico que resulta de quitar dicho nodo del gráfico. Se puede extender el concepto desde un nodo individual a un conjunto de nodos. Si estos son necesarios para mantener el gráfico «conectado», entonces se denominan un «conjunto de corte». «Puentes» es una noción análoga a lo ocurrido con nodos, ahora con líneas. Un «puente» es una línea que es crítica para la conectividad de la gráfica. Es una línea tal que el gráfico que la contiene tiene menos componentes que el subgráfico que se obtendría si se remueve la línea, manteniendo los nodos que eran incidentes. Un «puente» es *una-línea de corte*, pudiendo existir un conjunto de líneas de corte, a la que se denomina *l-líneas de corte*” (Wasserman & Faust, 1998, pp. 112-114).

Cuadro XXV



Los agentes intervinientes en el proceso social, antes identificados a través de columnas y asignándoles “nodos estandarizados” para la exposición y fundamentación de sus respectivas actividades, ahora se integran como “nodos de referencia” o puntos terminales de “interrelaciones direccionadas”, calificándoseles, según su “grado de recepción (“dI” o *indegree*)” y “grado de emisión (“dO” o *outdegree*) de “impulsos” y *reflexividades*, en:⁴²³

- (i) *Nodos (o agentes) aislados*: Si $dI = dO = 0$;
- (ii) *Nodos transmisores*: Si $dI = 0$ y $dO > 0$;
- (iii) *Nodos receptores*: Si $dI > 0$ y $dO = 0$;
- (iv) *Nodos cargadores*: Si $dI = dO = 1$; y
- (v) *Nodos ordinarios*: Si dI y/o $dO > 1$.

El reordenamiento conceptual y gráfico a que sometemos a los 23 actores considerados, se sistematiza en tres “modos”: (i) el “Modo Stakeholder”, donde ubicamos a aquellos agentes “persona” más sensibles a las iniciativas de *RSE*, caracterizándose por la potencia de sus *reflexividades* intramodales; (ii) el “Modo Stockholder”, conteniendo al resto de los agentes “persona”, alcanzados eventualmente por “impulsos” intermodales y con *reflexividades* de menor alcance y generalmente limitadas a estímulos o “incentivos” de mercado; y (iii) el “Modo Complejo”, integrado por el “Medio No Humano”, la “Sociedad Mundial”, la “Sociedad Local”, los “Gobiernos” y los “Promotores Privados de RSE”.

⁴²³ Wasserman & Faust, 1998, p. 128.

Las relaciones entre los “nodos” o agentes interactuantes en el proceso social, se diferencian por su direccionalidad: “impulsos” y *reflexividades*, así como por su calidad “intramodal” e “intermodal”. La diferenciación en el trazado gráfico, tendrá luego su correlato en la respectiva inclusión en distintos tipos de matrices sociométricas, según se trate de fuerzas de impacto generadas por las acciones de *RSE* (por ejemplo “ x_{n1n7i} ”; “ x_{n1m6i} ”; “ x_{n1SLi} ”) o, en su oportunidad, de las *reflexividades* intra o intermodales (por ejemplo “ x_{n7n2r} ”; “ x_{m6n2r} ”; “ x_{SLn1r} ”) que constituyen el “saldo social” resultante. La simbología representativa de re-construcción de planes personales –una línea curva reflexiva sobre el propio “nodo”-, también muestra diferencias de trazado, resultando aquellos comportamientos graficados con línea discontinua, en re-construcciones exclusivamente de “C1”, a saber, de *acomodaciones de medios a fines*. Por el contrario, secuencias que incorporan a “C2” y que como consecuencia de la propia alteración de las prioridades de fines u “objetivos dominantes” generan *dinámicas de revisión estructurantes*, y a través de las mismas promueven la emergencia de *novedades éticas* y de *desarrollo incluyente*, las destacamos con trazo continuo.

Por último, debemos establecer que nuestra acepción de “impulso”, dentro de la tradición aristotélica que lo distingue del mero deseo, lo concibe con la fuerza de una tendencia sensible que se produce “cuando se cae en la cuenta de la dificultad de conseguir un bien futuro o de evitar un mal también futuro”.⁴²⁴ Al respecto, dos aspectos pone de manifiesto Guillén: el decidido esfuerzo por vencer obstáculos y, segundo, la proyectividad de la visión, coincidente por la filosofía general de la metodología de Teoría Económica que hemos seleccionado: los planes de acción proyectivos personales. Su contrapartida, con similares características, aunque con su

⁴²⁴ Aranguren, J. (2003): *Antropología filosófica*, Ed. McGraw-Hill, Madrid, p. 138, mencionado por Guillén Parra, M. (2066): *Ética en las organizaciones – Construyendo confianza*, Pearson Educación, S.A., Madrid, p. 125.

propia potencia, será la que identificaremos como la respectiva *reflexividad* o “saldo social”.

Los resultados del análisis efectuado con los métodos gráficos, habilitan la incorporación del instrumental sociométrico,⁴²⁵ mediante el cual avanzamos hacia la nomenclatura matricial. Oportunamente, las distintas instancias que las iniciativas de *RSE* provocan en los diversos *stakeholders*, fueron “valoradas”⁴²⁶ en términos de habitualidad, profundidad y dispersión de las eventuales incidencias y sus reacciones o *reflexividad* emergente, todo lo cual se ha incorporado a las correspondientes “sociomatrices”. De esta forma, en las respectivas matrices⁴²⁷ se introdujeron las referencias a la presencia o ausencia de incidencia de las diversas *acciones totales* sobre los distintos agentes-tipo considerados en particular, así como referencias indirectas a repercusiones desde el resto del espectro social. La cuantificación se ha realizado de acuerdo con las “valoraciones” intuitivas que caracterizan esta primera versión del *Modelo Teórico*, complementado todo ello con descriptores del grado de

⁴²⁵ “Sociometría: Es el estudio de las relaciones afectivas positivas y negativas, tales como gustar o no gustar, amistad o enemistad, entre un conjunto de personas. Una red social entre personas que mida las relaciones afectivas entre ellas, generalmente se identifica como una sociométrica. Los datos relacionales generalmente se presentan en una matriz denominada sociomatrix. En las filas aparecen los actores “enviantes” de las relaciones y en las columnas los actores “receptores”. En una red de modo único, la matriz será cuadrada” (Wasserman & Faust, 1998, p. 77).

⁴²⁶ “Una «gráfica valorada» es una gráfica donde cada una de las líneas representa un valor, siendo este valor la cantidad de relaciones existentes entre cada nodo o, también, el valor en dólares de las importaciones de un país desde otro. La densidad en una gráfica valuada se mide como el promedio de los valores de las líneas presentes respecto al total de líneas. (...) En este caso, en una socio-matriz la entrada en la celda x_{ij} es el valor asociado a la línea entre ambos nodos i y j . (...) En una socio-matriz, la “reflexividad” está codificada en la diagonal, la que tomará para los elementos x_{ii} el valor 1” (Wasserman & Faust, 1998, pp. 140-145, 153 y 164).

⁴²⁷ “Una matriz es un ordenamiento rectangular de números o de elementos arreglados en renglones y en columnas. Más precisamente, una matriz de orden, o de dimensión, M por N (escrita como $M \times N$) es un conjunto de $M \times N$ elementos ordenados en M renglones y N columnas.” (Gujarati, D., 2004, p. 884).

“prominencia”⁴²⁸ de los distintos actores, el “prestigio”⁴²⁹ y las visiones de “centralidad” y “cercanías”.⁴³⁰

La migración hacia el ambiente algebraico-matricial, implicó la construcción, para cada proceso social emergente de la aplicación de las cinco tipologías de acciones de *RSE* mayormente aceptadas y que hemos asumido para el diseño de nuestro *Modelo Teórico*, de tres matrices interrelacionadas. La primera de cada grupo - en nuestro caso una matriz cuadrada⁴³¹ de orden “23 x 23”, respondiendo a los veintitrés agentes considerados-, incorpora como “elementos” a la valoración de “impulsos” provocados en la *dinámica social* por las antes mencionadas iniciativas de *RSE*, de acuerdo a una escala que asciende desde la inexistencia de “impactos” (valor “0”) hasta una fuerza máxima de “10”.

⁴²⁸ “Un actor será «prominente» si los vínculos con dicho actor hacen que el mismo sea particularmente visible para los otros actores de la red. Por y para ello, no solamente son relevantes las líneas directas o adyacentes, sino también los “paseos indirectos” que involucran a intermediarios” (Wasserman & Faust, 1998, p. 172).

⁴²⁹ “Diferenciando los vínculos emitidos de los recibidos, se define como «actor prestigioso» a aquel que es objeto de múltiples relaciones recibidas. Por tanto, el concepto se puede cuantificar solamente en redes direccionadas. (...) «Grado de Prestigio»: se mide por su grado de recepción o *indegree*. (...) «Prestigio por proximidad»: debemos primero comprender el concepto de *dominio de influencia*, que se define como el conjunto de actores que tienen relaciones directa o indirectamente con el actor considerado. En otros términos, el conjunto de actores que tiene posibilidad de “alcanzar” (*reachability*) al actor considerado. Entonces, el «prestigio por proximidad» mide la “proximidad” de nuestro actor respecto a los actores de su *dominio de proximidad*. Ahora lo importante es cuán “cercanos” están los otros actores del nuestro. Debemos recordar que esto es importante pues estamos en redes direccionadas y entonces lo relevante será en el sentido de los otros hacia el nuestro. Por todo ello, se medirá como el promedio de las distancias de los otros actores respecto a su número, no tomando, por tanto, en cuenta en este último número, a los demás actores de la red que no pertenecen al *dominio de influencia*. (Wasserman & Faust, 1998, pp. 174 y 202-205).

⁴³⁰ “Para el caso de redes no direccionadas, se define a un «actor central» como aquel involucrado en abundantes relaciones. (...) «Centralidad por cercanía»: en este caso, la idea es que un actor es *central*, toda vez que puede interactuar rápidamente con todos los demás. (...) La interacción entre dos actores no adyacentes puede depender de “intermediarios”, siendo especialmente importantes los actores que se encuentran en el “recorrido” que media entre ellos., teniendo aquellos cierto grado de control sobre la conectividad entre los dos actores no adyacentes. La idea aquí es que serán *centrales* aquellos actores que tengan esta propiedad de *betweenness* entre una multiplicidad de otros actores no adyacentes entre sí” . (Wasserman & Faust, 1998, pp. 173, 183 y 188).

⁴³¹ “El número de filas (*M*) y el número de columnas (*N*) de una matriz definen conjuntamente la *dimensión* de la matriz. (...) En el caso especial en el que $M = N$, la matriz se denomina «matriz cuadrada».” (Chiang, A., 1987, p. 60).

Cuadro XXVI

Matriz Xate.p Matriz Potencia de Iniciativa de RSE: Condiciones de Ambiente de Trabajo y Empleo

(Escala ascendente de 0 a 10; No reflexividad (+) relevante = 0; Máxima reflexividad (+) = 10)

$$Xate.p = [x_{ij} = (x_{ij} \text{ de Xate.i})(x_{ij} \text{ de X'ate.r}) \left\{ \begin{array}{l} i = n1, \dots, n9, m1, \dots, m9, MNH, SM, SL, PPRSE \\ j = n1, \dots, n9, m1, \dots, m9, MNH, SM, SL, PPRSE \end{array} \right.$$

Agentes	xn1	xn2	xn3	xn4	xn5	xn6	xn7	xn8	xn9	xm1	xm2	xm3	xm4	xm5	xm6	xm7	xm8	xm9	MNH	SM	SL	G	PPRSE
xn1	36	24	28	0	0	56	30	30	42	0	0	0	0	20	20	20	0	0	0	9	25	0	16
xn2	0	36	28	0	0	56	30	30	42	0	0	0	0	20	20	20	0	0	0	9	25	0	16
xn3	0	0	36	0	0	56	30	36	42	0	0	0	0	20	20	20	0	0	0	4	25	0	16
xn4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
xn5	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
xn6	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
xn7	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
xn8	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
xn9	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
xm1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	16	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
xm2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	16	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
xm3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	16	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
xm4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
xm5	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
xm6	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
xm7	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
xm8	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
xm9	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
MNH	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SM	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SL	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
G	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PPRSE	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Potencia de Desarrollo Incluyente de Iniciativa de RSE: Condiciones de Ambiente de Trabajo y Empleo

$$\text{Potencia DI}_{\text{Iniciativa RSE: Condiciones de Ambiente de Trabajo y Empleo}} = \sum x_{ij} \text{ de Xate.p} / \text{Max} (\sum x_{ij} \text{ de Xate.p})$$

$$\text{Potencia DI}_{\text{Iniciativa RSE: Condiciones de Ambiente de Trabajo y Empleo}} = 1041 / 26450 = \boxed{0,0394}$$

La segunda matriz o “*Matriz Traspuesta de Reflexividad*”, según lo indica su propia identificación, incorpora como sus elementos constitutivos a las *reflexividades* que provocan los “impactos” de las respectivas iniciativas de *RSE* en los agentes “persona” o “complejos”, provengan de relaciones intra o intermodales. Su cuantificación responde a una escala similar a la de la matriz anterior, establecida en forma ascendente de “0” a “10”, no incluyendo en esta primera versión a eventuales casos de *reflexividades negativas*. Por razones instrumentales, se utiliza la “traspuesta”⁴³² de la verdadera “matriz de reflexividad”. La diagonal sirve de soporte a los elementos representativos de los procesos de re-construcción, o *loops* generadores de la emergencia de eventuales *novedades éticas* y su consecuente impulso a la concreción de un *desarrollo económico incluyente*.

Los “elementos” –en ambas matrices, la de “impulsos” y la “traspuesta de reflexividad”–, surgen de los respectivos productos de los siguientes tres factores:

- (i) ***Coefficiente Teórico-Técnico:*** Representa la fuerza o impacto que le hemos asignado, según los correspondientes “perfiles” de los agentes, en nuestro “mundo ideal” y de acuerdo con nuestra intuición –fundada en la experiencia y en las investigaciones previamente realizadas sobre el tema–, a cada “impulso” y “reflexividad”, en la medida que efectivamente se verifique su existencia. El “aprendizaje continuo” procedente de sucesivas aplicaciones del *Modelo Teórico* que estamos proponiendo, perfeccionará gradualmente este componente, así como el siguiente;

⁴³² “La traspuesta de una matriz A de $M \times N$, denotada por A' (léase A prima o A traspuesta) es una matriz $N \times M$ obtenida mediante el intercambio de renglones y columnas de A , es decir, el i -ésimo renglón de A se convierte en la i -ésima columna de A' .” (Gujarati, D., 2004, p. 885).

- (ii) ***Coefficiente Estocástico:*** El encadenamiento de respuestas dicotómicas a los respectivos *nodos-decisión* distribuidos en los procesos o *dinámicas sociales* previamente analizadas, vinculados todos ellos a *funciones de densidad probabilísticas* o *funciones de distribución acumulativa* oportunamente sugeridas, establece el valor de este coeficiente, lo que de por sí implicará la propia existencia del elemento en la matriz, de corresponderle un valor distinto de “0”; y

- (iii) ***Coefficiente Real-Empírico:*** La información disponible sobre los escenarios macroeconómicos y/o instituciones respecto a los cuales el *Modelo* se aplique, se constituye en la fuente de datos que este tercer factor integra. A modo de ejemplo, cabe señalar que para esta primera versión, la segmentación y estratificación empresarial y de los mercados de consumo y trabajo de España y Uruguay –en especial en aspectos vinculados a la *RSE* y su potencial impacto-, han servido de base para la respectiva cuantificación.

El Apartado 5. “El Modelo, su construcción y sus dinámicas”, aportará múltiples ejemplos y, más relevantemente aún, los propios fundamentos para la estimación de los *Coefficientes Teórico-Empíricos*, dependientes estos últimos de los vectores destacados en los respectivos perfiles de los agentes involucrados. Asimismo, la evaluación sistémica realizada en los numerales 5.3.1 a 5.3.5, posibilitará la identificación de los *nodos-decisión* que darán lugar a los respectivos *Coefficientes Estocásticos*. Complementariamente, en el inciso 5.4 –trabajando con técnicas de “Análisis de Redes y Álgebra Matricial”, incorporaremos los *Coefficientes Real-Empíricos* correspondientes a España y Uruguay.

Finalmente, las precedentes matrices se conjugan en una tercera (Ver *Cuadro XXVI*), cuyos componentes responden al producto de los elementos con posiciones similares, cuantificándose así la “potencia” de cada “impulso” y su “reflexión” como el producto de ambos. Cabe destacar que no se trata del producto de las matrices de impulso y traspuesta de reflexividad, sino meramente el recurso instrumental de multiplicar, uno a uno, los escalares que las componen, según se expone a continuación:

$$\mathbf{X}_{ate.p} = [x_{ij.p} = (x_{ij.i} \text{ de } \mathbf{X}_{ate.i})(x_{ij.r} \text{ de } \mathbf{X}'_{ate.r})]$$

$$\left[\begin{array}{l} i = n1, \dots, n9, m1, \dots, m9, MNH, SM, SL, PPRSE \\ j = n1, \dots, n9, m1, \dots, m9, MNH, SM, SL, PPRSE \end{array} \right]$$

A partir del umbral de desarrollo entonces alcanzado, el objetivo de generar una interfase entre el ámbito de la *praxis* teórico-económica y la economía aplicada, queda resuelto. Desde entonces, un marco matematizado y de tratamiento parametrizable y estocástico, nos permite introducir relaciones de “*Potencia Impulso-Reflexividad*” debidamente cuantificadas, para cada una de las iniciativas de *RSE*, trascendiendo, de acuerdo con la previa normalización, hacia “*Coeficientes de Participación Potencial*” en la generación de *dinámicas sociales* conducentes a *desarrollos incluyentes*, según los siguientes enunciados:

$$\text{Potencia DI}_{\text{Iniciativa RSE Xate.p}} = \Sigma x_{ij} \text{ de Xate.p} / \text{Max} (\Sigma x_{ij} \text{ de Xate.p})$$

$$\text{Coeficiente DI}_i = (\text{Potencia DI}_i / (\Sigma \text{Potencias DI}_i))$$

$$i = vpe, ate, ac, pma, mr$$

4.8 Potencial analítico-sistémico del Modelo Teórico

Los avances logrados con esta primera versión de nuestro *Modelo Teórico*–ajustados a la cantidad y calidad de información disponible sobre el tema–, no agotan la potencialidad del *esquema analítico-sistémico* propuesto en este apartado. Las matrices sociométricas, incorporando las interrelaciones de la *dinámica social* generada por la puesta en práctica de diversas iniciativas de *RSE* –en términos intuitivos, o resultantes de la sistémica parametrización de perfiles y factores estructurales, integrados a un *Modelo de Simulación* que, por los *momentos*⁴³³ de sus *nodos decisionales*, califica como de carácter estocástico–, e incluyendo en sus respectivas diagonales a la *reflexividad* y a la emergencia de *novedades éticas* por “re-construcción” de planes personales proyectivos según el “saldo social” recibido, posibilitan una gradual traslación y correspondencia entre la sociometría y la notación algebraica, paso previo a su instrumentación econométrica, su calibrado y su utilización por la *praxis* investigativa del ámbito de la Economía Aplicada.

Al respecto, en posesión de estructuras estandarizadas de implementación de acciones de *RSE* –como las que proponemos y fundamentamos con el *Modelo*–, el desarrollo de especificaciones matemáticas y econométricas permitirán concretar, ahora en el campo real-empírico y en tanto se perfeccione la disponibilidad de datos, análisis de regresión⁴³⁴ –los que por la escasa extensión de las series sobre la temática deberán concentrarse prioritariamente en técnicas de corte transversal,⁴³⁵ de panel o longitudinal

⁴³³ “Un momento es un estadístico-resumen de una distribución de probabilidades, tal como la media o valor esperado y la varianza.” (Gujarati, D., 2004, p. 91).

⁴³⁴ Ver nota 330.

⁴³⁵ “La información de corte transversal consiste en datos de una o más variables recogidos *en el mismo momento del tiempo*.” (Gujarati, D., 2004, p. 25).

de panel-, inferencias estadísticas,⁴³⁶ pruebas de hipótesis⁴³⁷ y, en general, todos aquellos procesos enriquecedores de los resultados de esta primera versión interpretativa -generada desde la Teoría Económica y focalizada en la explicación del “presente” de la RSE y su impacto en el *desarrollo incluyente-*, de acuerdo con el *aprendizaje continuo* que el esquema impulsa. Por otra parte, no obstante las valiosas perspectivas sobre futuras realizaciones, cabe afirmar que las características del producto ya alcanzado son probadamente suficientes para diseñar, evaluar y controlar políticas y estrategias en ambos contextos: micro y macroeconómicamente. A ello dedicamos el “Apartado 6. Capacidad explicativa del Modelo – Estudio de Casos: El Libro Blanco de la RSE en España”.

La especificación de modelos econométricos, sugerimos que se realice a través de funciones que eviten la “perfecta colinealidad” entre, por ejemplo, la RSE y la *empresarialidad*. Para ello, estructuras no lineales⁴³⁸ de tipo Cobb-Douglas y su

⁴³⁶ “A menudo se conoce o se está dispuesto a suponer que una variable aleatoria X sigue una distribución de probabilidades particular (Ver nota 403), pero no se conoce el valor del (los) parámetro(s) de la distribución. (...) Para estimar las incógnitas, el procedimiento usual es suponer que se tiene una muestra aleatoria de tamaño n de la distribución de probabilidad conocida y utilizar información muestral para estimar los parámetros desconocidos. Esto se conoce como el problema de la estimación, ... que puede dividirse en dos categorías: estimación puntual y estimación de intervalos. (...) En términos generales, existen tres métodos de estimación de parámetros: 1) mínimos cuadrados (MC); 2) máxima verosimilitud y 3) método de los momentos (MEM), y su extensión al método generalizado de los momentos (MGM)” (Gujarati, D., 2004, pp. 867 y 869).

⁴³⁷ “La estimación y la prueba de hipótesis constituyen ramas gemelas de la inferencia estadística clásica. El problema de «prueba de hipótesis» puede plantearse de la siguiente manera: supóngase que se tiene una variable aleatoria X con una FDP conocida $f(x; \theta)$, donde θ es el parámetro de la distribución. Después de obtener una muestra aleatoria de tamaño n , se obtiene el estimador puntual $\hat{\theta}$. Puesto que el verdadero θ raramente se conoce, se plantea la pregunta: ¿el estimador $\hat{\theta}$ es compatible con algún valor de θ bajo hipótesis, por ejemplo, $\theta = \theta^*$, donde θ^* es un valor numérico específico de θ ? En el lenguaje de pruebas de hipótesis, $\theta = \theta^*$ se denomina la «hipótesis nula» (sostenida) y generalmente se denota por “ H_0 ”. La hipótesis nula se prueba contra una «hipótesis alterna», denotada “ H_1 ”, la cual, por ejemplo, puede plantear que $\theta \neq \theta^*$. (...) Se trata de averiguar la *distribución muestral o probabilística* del estadístico de prueba (generalmente el estimador puntual del parámetro desconocido) y utilizar el método de «intervalos de confianza» o de «pruebas de significación» para probar la hipótesis nula.” (Gujarati, D., 2004, pp. 876-877).

⁴³⁸ “... el supuesto de no multicolinealidad requiere que en la FRP se incluyan solamente aquellas variables que no sean funciones lineales exactas de algunas de las variables del modelo. (...) téngase presente que sólo se está hablando de relaciones *lineales* perfectas entre dos o más variables. La

transformación “log-lineal”,⁴³⁹ podrán contribuir a una determinación adecuada. A continuación planteamos, en términos muy generales y primarios, una aproximación al tema. En tal sentido, recomendamos investigar formulaciones que establezcan al *desarrollo incluyente* (DI) como variable dependiente del capital físico (K), del capital humano (Kh) y, fundamentalmente, de una *empresarialidad* (E) impulsada y calificada por la presencia de iniciativas de *RSE*, en diversas empresas o países “i”.

$$DI_i = \beta_1 K_i^{\beta_2} Kh_i^{\beta_3} E_i^{\beta_4} RSE_i^{\beta_5} e^{\mu_i}$$

donde los parámetros β_2 a β_5 representan las elasticidades⁴⁴⁰ parciales del *desarrollo incluyente* con respecto a cada una de las variables de control o *regresoras* consideradas y, en nuestro caso, en particular respecto a cambios porcentuales en la cantidad de iniciativas de *RSE* implementadas. Lo expuesto, “linealizado” de acuerdo a la especificación log-lineal correspondiente, donde el término μ_i -perturbación estocástica o término de error estocástico-, “es un sustituto para todas aquellas variables que son omitidas del modelo pero que, colectivamente, afectan”.⁴⁴¹

$$\ln DI_i = \ln \beta_1 + \beta_2 \ln K_i + \beta_3 \ln Kh_i + \beta_4 \ln E_i + \beta_5 \ln RSE_i + \mu_i$$

multicolinealidad no es válida para relaciones no lineales entre variables.” (Gujarati, D., 2004, pp. 197-198).

⁴³⁹ Un modelo que es lineal en sus parámetros, lineal en sus variables dependiente y regresoras, y puede ser estimado por Mínimos Cuadrados Ordinarios, se denomina *Modelo log-log, doble-log, o log-lineal*. Este tipo de modelo “supone que el coeficiente de la elasticidad en la variable regresada y las independientes, (β_n), permanecen constantes a través del tiempo; de aquí que su nombre alterno sea el de modelos de elasticidad constante”. (Gujarati, D., 2004, pp. 170-171).

⁴⁴⁰ El coeficiente de la pendiente (“ β ”), mide la elasticidad (parcial) de la variable dependiente con respecto a las variables regresoras, es decir, el cambio porcentual en la primera, ante un pequeño cambio porcentual en las segundas. (Gujarati, D., 2004, p. 170).

⁴⁴¹ Gujarati, D., 2004, p. 42.

Por otra parte, el propio “impulso” que para la *empresarialidad* representa una adecuada estructura de iniciativas de *RSE*, a partir de los “Coeficientes de Participación Potencial” que nuestro *Modelo Teórico* provee, puede ser objeto de regresión o, incluso, de prueba de hipótesis, asumiéndose nuestros valores⁴⁴² como “hipótesis nula” y contrastándola a nivel micro y macroeconómico. La aplicación del *Modelo* a diversos casos de empresas o de países, posibilitará un más consistente⁴⁴³ ajuste de los estimadores intuitivamente asignados a los diversos *nodos decisionales* y, consecuentemente, a los elementos de las matrices sociométricas y sus coeficientes derivados, enriqueciendo entonces la Función de Máxima Verosimilitud (MV)⁴⁴⁴ asociada a los parámetros de decisión.

$$\ln E_i = \ln \lambda_1 + \lambda_2 \ln RSE_{vpe,i} + \lambda_3 \ln RSE_{ate,i} + \lambda_4 \ln RSE_{ac,i} + \lambda_5 \ln RSE_{pma,i} + \lambda_6 \ln RSE_{mr,i} + \mu_i$$

$$H_0 = \{ \lambda_2 = 0,118; \lambda_3 = 0,260; \lambda_4 = 0,228; \lambda_5 = 0,188; \lambda_6 = 0,206 \} \text{ (Nota 442)}$$

La relación a que convocamos con nuestra propuesta de “impacto” de la RSE_i sobre la *empresarialidad* (E_i), transformándola en *empresarialidad responsable*, y de esta última constituyéndose –a partir de la emergencia de *novedades éticas*–, en factor regresor de un *desarrollo incluyente* (DI_i), nos impulsa a recomendar una vía alternativa

⁴⁴² Los valores referenciados como “ H_0 ” son los que hemos obtenido de nuestra primera versión del *Modelo Teórico* para España, según se explica y fundamenta en apartados subsiguientes.

⁴⁴³ “Se dice que $\hat{\theta}$ es un estimador consistente si se aproxima al verdadero valor de θ a medida que el tamaño de la muestra se hace más grande”. (Gujarati, D., 2004, p. 874).

⁴⁴⁴ “El método de máxima verosimilitud, como lo indica el nombre, consiste en estimar los parámetros desconocidos de tal manera que la probabilidad de observar las variables dadas, sea lo más alta posible (o máxima). (...) ...bajo el supuesto de que μ_i , las perturbaciones poblacionales, estén normalmente distribuidas con media cero y varianza σ^2 constante, los estimadores de máxima verosimilitud (MV) y los estimadores MCO de los coeficientes de regresión ... son idénticos.” (Gujarati, D., 2004, p. 204).

de planteo econométrico: el método de las *ecuaciones simultáneas*.⁴⁴⁵ La dependencia de la *empresarialidad* de la estructura de iniciativas de RSE_i y del propio DI_i , así como la inclusión de algunos rezagos, deviene en el siguiente modelo econométrico recursivo, triangular o causal, apropiado para ser estimado, incluso, por Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO).⁴⁴⁶

$$\ln DI_{it} = \ln \beta_{10} + \beta_{11} \ln K_{it} + \beta_{12} \ln Kh_{it} + \beta_{13} \ln E_{i(t-1)} + \beta_{14} \ln RSE_{i(t-1)} + \mu_{1it}$$

$$\ln E_{it} = \ln \beta_{20} + \beta_{21} \ln RSE_{vpe.it} + \beta_{22} \ln RSE_{ate.it} + \beta_{23} \ln RSE_{ac.it} + \beta_{24} \ln RSE_{pma.it} + \beta_{25} \ln RSE_{mr.it} + \beta_{26} \ln DI_{it} + \mu_{2it}$$

El lapso de tiempo requerido para que la información sobre RSE resulte suficientemente acorde a los contrastes econométricos antes recomendados, fundamenta que incorporemos un nuevo recurso de investigación: las *funciones frontera*,⁴⁴⁷ el que puede complementar los productos aportados con esta Tesis Doctoral. El “Análisis Envolvente de Datos” (DEA en inglés), una de sus técnicas, según López, Esteban y Coll, de acuerdo con Pastor (2000), “facilita la construcción de una superficie envolvente, frontera eficiente o función de producción empírica, a partir de los datos disponibles del conjunto de entidades objeto de estudio, de forma que aquellas que determinan la envolvente son denominadas *entidades eficientes*, y permite la evaluación

⁴⁴⁵ “En contraste con los modelos uniecuacionales, los modelos de ecuaciones simultáneas contienen más de una variable dependiente, o endógena, lo cual requiere un número de ecuaciones igual al número de variables endógenas. Una característica única de los modelos de ecuaciones simultáneas es que la variable endógena (es decir, la variable regresada) en una ecuación puede aparecer como variable explicativa (es decir, como regresora) en otra ecuación del sistema. Como consecuencia, tal variable explicativa endógena se convierte en estocástica y usualmente está correlacionada con el término de perturbación de la ecuación en la cual aparece como variable explicativa.” (Gujarati, D., 2004, p. 703).

⁴⁴⁶ “... en el sistema recursivo, puede aplicarse MCO a cada ecuación en forma separada; de hecho, no se tiene el problema de las ecuaciones simultáneas en esta situación. Por la estructura de tales sistemas, es claro que no hay interdependencia entre las variables endógenas. (...) En otras palabras, cada ecuación presenta una dependencia unilateral, de ahí el nombre de modelos causales.” (Gujarati, D., 2004, p. 738).

⁴⁴⁷ Ver desarrollo teórico en el *Anexo VIII*.

de la eficiencia relativa de cada una de las entidades”.⁴⁴⁸ Advierten que estas entidades deben ser unidades comparables, lo que deberá tomarse en consideración al momento de comparar empresas o países. Aplicada, aún con la escasa información cuantitativa de que actualmente se dispone sobre *RSE*, podría producir una línea quebrada –*pricewise linear envelopment frontier*- representativa de las “mejores prácticas reveladas”, contra la cual comparar nuestra propia estructura de “Coeficientes de Participación Potencial”.

Su especificación a escala “país” –cabe acotar que su adaptación al ámbito meso o empresarial no implica dificultad alguna,⁴⁴⁹ salvo en lo que respecta a la búsqueda de empresas básicamente comparables-, puede implementarse tomando en cuenta variables “proxy” a las antes sugeridas para los contrastes econométricos: *Desarrollo Incluyente* (DI), como *output* –que ahora se ubicará en el numerador de la función de la programación lineal a minimizar en primera instancia-, y las que entonces fueran consideradas las variables regresoras del modelo: *K*, *Kh*, *E* y *RSE*, ahora transformadas en *input* y ubicadas en el denominador de la función. La formulación, procurando estimar índices radiales e identificar las antes mencionadas “mejores prácticas” observables para el impulso de *desarrollos incluyentes*, y con ello verificar el “peso” de la *RSE* en las mismas, responde a:

$$\min_{\theta} \theta$$

s.a.:

⁴⁴⁸ López et al., 2003, p. 433.

⁴⁴⁹ Vitaliano, D. F. & Stella, G.P. (2004). “The Cost of CSR: The Case of Community Reinvestment Act”, Rensselaer Working Papers in Economics, Department of Economics, Rensselaer Polytechnic Institute, NY, USA. Los autores concluyen, utilizando DEA, que en el sector financiero focalizado en el otorgamiento de hipotecas para sectores de bajos y medios recursos, las empresas recuperan, al menos, los costos de sus iniciativas en *RSE*.

$$\sum_{j=1}^N y_{sj} \lambda_j \geq y_{s0}, \quad s = 1, \dots, S$$

$$\sum_{j=1}^N x_{mj} \lambda_j \leq \theta x_{m0}, \quad m = 1, \dots, M$$

$$\sum_{j=1}^N \lambda_j = 1 \quad (\text{Rendimientos a escala constante}).$$

$$\lambda_j \geq 0, \quad j = 1, \dots, N$$

donde “ x_{m0} ” representan a K, kh, E y RSE del país evaluado –España o Uruguay, por ejemplo-, e “ y_{s0} ” los consecuentes resultados en términos de *desarrollo incluyente*, contrastadas con las x_{mj} e y_{sj} de los restantes países considerados. Asumida una tecnología de rendimientos constantes a escala, se identificará la posibilidad de producir los mismos *outputs* mediante una combinación o enfoque estratégico más eficiente, especificando el grado de eficiencia / ineficiencia a través del valor de θ . Una forma generalmente aceptada de presentar estos índices de eficiencia con *orientación-input* (F^I) es: $F^I(x,y) = \min_{\theta} \{ \theta | (\theta x_i, y_i) \in T \}$, donde θ será el escalar responsable de “medir” la distancia del país evaluado a la frontera de las combinaciones más eficientes. Si España o Uruguay resultaran ser integrantes de la correspondiente frontera (*piecewise linear envelopment frontier*), entonces no será posible encontrar una reducción equiproporcional de la combinación, por lo que se obtendrá un valor unitario para θ .

Complementariamente, y en la medida que las series de datos disponibles se profundicen y extiendan, podrá implementarse un segundo tipo de especificación del modelo, ahora tentado contrastar nuestros “Coeficientes” con los identificables, en el ámbito real-empírico, como las mejores combinaciones de las cinco iniciativas de RSE. El programa a minimizar presenta características similares, con el *Desarrollo Incluyente* o la *empresarialidad* –optativa o complementariamente- en el numerador, pero

incorporando en el denominador, exclusivamente, las cinco categorías de acciones de RSE. Se obtendrán estimaciones sobre la distancia radial de la estructura de iniciativas de nuestros países, con respecto a la frontera. En particular, para España y/o Uruguay, de resultar “ineficientes”, podremos obtener “un punto de proyección (\hat{x}_0, \hat{y}_0) sobre la frontera que represente a una entidad (real o virtual) eficiente, la cual, en un modelo *input* orientado, requerirá como máximo la proporción θ de los esfuerzos en RSE de la entidad evaluada y producirá, al menos, la misma cantidad de *outputs* o *desarrollo incluyente*. El referido punto de proyección vendrá dado por ($\hat{x}_0 = \lambda^* X, \hat{y}_0 = \lambda^* Y$), o lo que es lo mismo ($\hat{x}_0 = \sum_{j=1}^N \lambda_j^* X_j, \hat{y}_0 = \sum_{j=1}^N \lambda_j^* Y_j$).⁴⁵⁰

Cuadro XXVII

➤ **¿Del “crecimiento” al “desarrollo”...?**

- ❖ **Crecimiento:** evolución positiva de las variables económicas;
- ❖ **DESARROLLO (autoorganización).** Los cambios en los elementos estructurales del sistema económico son causados por los cambios en la interacción de los planes de acción, con generación endógena de “novedades”:
 - i. En la etapa de *constitución*, según nuevas acciones y objetivos;
 - ii. Por *dinámicas internas* (cognitiva o ética) o por *reflexividad*;
 - iii. Deben ser *incorporadas a los planes* (**¡Temas estratégicos!**)
 - iv. Se difunden a través de la *dinámica social*.

(1) Encinar, M.I. y Muñoz, F.F., 2005.

⁴⁵⁰ López, Esteban y Coll, 2003, p. 439.

En síntesis, hemos diseñado un esquema analítico-sistémico de investigación socio-económica que, integrando metodologías desde otras ciencias sociales, permite estructurar modelos y construir visiones holísticas de procesos difícilmente evaluables con las aproximaciones econométricas mayormente utilizadas en economía aplicada. Su aplicación a sucesivos casos empresariales o de nivel agregado –país o región-, entendemos que aportará, a través de un “aprendizaje continuo” o *self-learning dynamics*, al perfeccionamiento de los microfundamentos del Análisis Económico, en calidad de imprescindible paso previo a la interpretación macroeconómica de fenómenos integrados a la *dinámica social* generada por la implementación de iniciativas de *RSE*. Al respecto, y de acuerdo a lo implicado en nuestro *Modelo Teórico*, su aplicación permite superar los límites del “crecimiento económico”⁴⁵¹ y del “desarrollo”⁴⁵² (Ver *Cuadro XXVII*), para avanzar hacia la propia esencia de los procesos de *desarrollo incluyente*, no sólo tomando en consideración la “difusión de novedades”, sino también evaluando cómo emergen las *novedades éticas* que los impulsan.

⁴⁵¹ Evolución positiva de las variables económicas.

⁴⁵² Cambios en los elementos estructurales del sistema económico, causados por los cambios en la interacción de los planes de acción, con generación endógena de “novedades”.

