

## RSC y la Cooperación Internacional al Desarrollo: buscando la colaboración estratégica

### *CSR an International Development Cooperation: looking for a strategic partnership*

*Rafael Domínguez Martín*

**Resumen.** En este trabajo se aborda la relación entre el tercer pilar de la Responsabilidad Social Corporativa (RSC para el desarrollo) y la Cooperación Internacional para el Desarrollo (CID). Para ello se trazan los paralelismos entre la RSC, como estrategia empresarial, y la CID, como política pública concertada, en cuanto a su naturaleza e influencias doctrinales, objetivos, eficiencia/eficacia, críticas, principales problemas de identidad y retos respectivos, a partir de la siguiente hipótesis de trabajo: la RSC es a las empresas lo que la CID es a los gobiernos. A continuación se compara la filantropía corporativa y sus ideologías de acompañamiento (el filantropocapitalismo y el Consenso de California) con la RSC para el desarrollo y su ayuda corporativa, cuyos límites sugieren la necesidad de trascender las operaciones de *marketing* - tendentes a la consecución de la licencia social para operar hacia una RSC estratégica que promueva el capitalismo inclusivo de la base de la pirámide. El ensayo termina con unas breves consideraciones finales que subrayan el potencial de combinar la RSC estratégica con una CID que vaya más allá de la ayuda y busque la coherencia de políticas.

**Palabras clave.** RSC, cooperación internacional para el desarrollo, ayuda, interdependencia, coherencia de políticas.

**Abstract.** This paper tackles the relationship between the third pillar of Corporate Social Responsibility (CSR for development) and the International Development Cooperation (IDC). It draws parallelisms between CSR —as a business strategy—, and IDC—as a concerted public policy—, in terms of their nature, doctrinal influences, goals, efficiency/effectiveness, criticism, main identity problems, and challenges. The analysis starts from the following hypothesis: CSR is to business as IDC is to governments. Afterwards, corporate philanthropy and his accompaniment ideologies (philanthrocapitalism and Californian Consensus) are compared with CSR for development and corporate aid, which limits suggest the necessity of transcending *marketing* operations (license to operate) towards a strategic CSR, promoting inclusive capitalism of the bottom of the pyramid. This piece of research ends with some brief final remarks on the potential combination of a strategic CSR with an IDC that goes beyond aid and that seeks a policy coherence framework.

**Key words.** CSR, international development cooperation, aid, interdependence, policy coherence.

## **RSC y la Cooperación Internacional para el Desarrollo: buscando la colaboración estratégica**

Documentos de trabajo sobre cooperación y desarrollo 2010/04

*Rafael Domínguez Martín*

Cátedra de Cooperación Internacional y con Iberoamérica, Universidad de Cantabria

[domingur@unican.es](mailto:domingur@unican.es)

Este trabajo se ha realizado en el marco del proyecto DER2009-14370 del MCI. El autor es responsable de los juicios y posibles errores.

Cátedra de Cooperación Internacional y con Iberoamérica - Universidad de Cantabria

E.T.S. Caminos, Canales y Puertos

Centro de Desarrollo Tecnológico

Avenida de los Castros s/n

39005 Santander, SPAIN

© Rafael Domínguez Martín

ISBN: 978-84-693-9627-8

La Cátedra de Cooperación Internacional y con Iberoamérica no comparte necesariamente las opiniones expresadas en este trabajo, que son de exclusiva responsabilidad de sus autores.

## Introducción

En este trabajo se aborda la relación entre el tercer pilar de la Responsabilidad Social Corporativa (RSC) y la Cooperación Internacional para el Desarrollo (CID) como política pública concertada. Por tercer pilar de la RSC se entiende la Responsabilidad Social Global Empresarial (RSGE), o RSC para el desarrollo, que se define como el conjunto de actividades sociales (primer pilar) o ambientales (segundo pilar) realizadas por las empresas de manera voluntaria o discrecional para la lucha contra la pobreza y la promoción del desarrollo humano y sostenible en países en desarrollo (Domínguez, 2008: 76).

Obviamente, esta definición parte de la propia noción de responsabilidad, que es primariamente un concepto ético y la consecuencia de una acción libre, donde un sujeto moral (empresa o país) deber responder ante la sociedad u otros países por sus acciones y las consecuencias de las mismas (Sison, 2009: 238). En este trabajo distinguiremos tres tipos de enfoques éticos que son los que básicamente comparten las diversas justificaciones morales de la RSC (Pena y Sánchez, 2007: 88-89; Domínguez, 2008: 60; Ketola, 2008: 421-423; Frederiksen, 2010: 358) y la CID: el enfoque utilitarista (de las consecuencias), centrado en la maximización de los beneficios a largo plazo para la empresa o del poder para los países); el enfoque deontológico (del motivo), centrado en la obligación moral de las empresas de compensar o devolver a la sociedad o de los países desarrollados de ayudar a los países en desarrollo, dentro de una noción de bien común; y el enfoque estoico-smithiano (de la aprobación social), centrado en la gestión de los *stakeholders* de la empresa y el manejo del poder blando por parte de los países, que insiste en las interdependencias entre empresas y sociedad, y entre países.

La información se divide en dos partes. En la primera se trazan los paralelismos entre la RSC y la CID en cuanto a su naturaleza e influencias doctrinales, objetivos, eficiencia/eficacia, críticas, principales problemas de identidad y retos respectivos, a partir de la siguiente hipótesis de trabajo: la RSC es a las empresas lo que la CID es a los gobiernos. En la segunda parte se compara la filantropía corporativa y sus ideologías de acompañamiento (el filantrocapitalismo y el Consenso de California) con la RSC para el desarrollo y su ayuda corporativa, cuyos límites sugieren la necesidad de trascender las operaciones de *marketing* –tendientes a la consecución de la licencia social para operar– y hacer RSC estratégica promoviendo el capitalismo inclusivo de la base de la pirámide. El ensayo termina con unas breves consideraciones finales que subrayan el potencial de combinar la RSC estratégica con una CID que vaya más allá de la ayuda y busque la coherencia de políticas.

## 1. RSC y CID: vidas paralelas destinadas a entenderse

Afirmar que la RSC es a las empresas lo que la CID a los gobiernos y que, por tanto, son dos actuaciones –la una de estrategia empresarial y la otra de política pública– destinadas a entenderse, requiere una cierta explicación retrospectiva. Ello pasa por analizar los paralelismos en la naturaleza e influencias doctrinales que las determinan, en sus respectivos objetivos, en el binomio eficiencia-eficacia (como relación costes/resultados y objetivos/resultados), en las críticas que se derivan del cuestionamiento de la naturaleza y falta de eficiencia/eficacia de ambas, así como en sus principales problemas de identidad y retos comunes.

### 1.1. RSC: de la noción cristiana del bien común al cambio social estratégico

Aunque la RSC tiene antecedentes académicos en la primera mitad del siglo XX (Domínguez, 2008: 63-65; Carroll, 2008: 19-24; Okoye, 2009: 613), el concepto como tal nace en 1953 con la

publicación del trabajo de Howard Bowen, considerado el “padre de la RSC” (Carroll, 1999: 270). Bowen definió la RSC como “las obligaciones de los empresarios en la búsqueda de aquellas políticas, en la toma de aquellas decisiones o en el seguimiento de aquellas líneas de acción, que son deseables en términos de objetivos y valores de nuestra sociedad” (Bowen, 1953: 6). El estudio de Bowen formaba parte de una colección sobre “Ética cristiana y vida económica” del Consejo Nacional de las Iglesias de Cristo en América –un foro ecuménico que reunía a 29 iglesias protestantes y ortodoxas– y en él se apelaba a la responsabilidad social de las corporaciones para producir no sólo bienes y servicios, sino también bienes sociales devolviendo a la sociedad lo que ésta les había proporcionado, en un contexto marcado por la gran influencia y extensión de sus actuaciones (Lee, 2008: 56). Aunque Bowen consideraba que la RSC no era la panacea para resolver todos los problemas sociales creados por las empresas, hacía un llamamiento para precisar las responsabilidades de las compañías y determinar “cómo la sociedad puede hacer cambios institucionales para promover la RSC” (Bowen, 1953: 6, 45). Un año después, Peter Drucker, devoto cristiano episcopaliano, incluía la responsabilidad pública como una de las áreas clave del *management*: los ejecutivos, además de cumplir su “primera responsabilidad con la sociedad” que es “operar hacia el beneficio”, tenían que “promover el bien público... [y] contribuir a la estabilidad, el fortalecimiento y la armonía sociales” (Drucker, 1954: 386, 388).

Pero la corporación “con alma”, como la denominó un autor del momento (Kaysen, 1957: 314), respondía a algo mucho más terrenal, a saber, el alineamiento de los intereses de las empresas, principalmente norteamericanas, en la “lucha más colosal” contra lo que se percibía durante la Guerra Fría como “el desafío del comunismo a nuestro modo de vida”, según dijo el decano de la Harvard Business School (HBS), Donald K. David, en mayo de 1949 (Spector, 2008: 316, 324). Y esta lucha no sólo era en el frente interno de la RSC, sino también en el internacional: los líderes empresariales debían trabajar “para resolver lo que es de lejos el mayor problema económico actual: el desarrollo de las denominadas áreas subdesarrolladas hasta el punto donde al menos las sombrías consecuencias de la extrema pobreza (la malnutrición, la muerte prematura, la mala salud crónica, la superstición, la sordidez y la miseria) sean mitigadas”, como planteó el economista y activo miembro de los cuáqueros, Kenneth E. Boulding (1950: 38-39). El propio decano David volvería sobre este tema en su discurso de 1958 en la HBS llamando a una movilización “de todos los recursos de nuestro sector privado empresarial mediante un contrato entre las agencias gubernamentales responsables y las compañías privadas y sus ejecutivos para hacer un trabajo masivo y efectivo de desarrollo económico en el exterior” (Spector, 2008: 328).

En la década de los sesenta, este enfoque altruista (arraigado en la filantropía) por el que las empresas tenían que avanzar sobre sus obligaciones legales usando voluntariamente sus recursos “para fines sociales más amplios” (Frederik, 1960: 60; véase también Davis, 1960, y Walton, 1967: 60) como respuesta a presiones externas fue la tónica dominante. En 1961, una encuesta de la *Harvard Business Review* entre 1.700 ejecutivos encontró que el 83% consideraban no ético actuar sólo de acuerdo a los intereses de los accionistas (Spector, 2008: 330). De hecho, las empresas tuvieron que reaccionar ante las demandas sindicales, del movimiento de los derechos civiles, de las mujeres, de los consumidores y las reivindicaciones conservacionistas, sin esperar, además, ningún retorno económico específico (Carroll y Shabana, 2010: 87). Esta posición defensiva suscitó muy pronto las primeras críticas que, también en el marco de la ideología de la Guerra Fría, denunciaron el “idealismo” de la RSC si “la maximización del beneficio a largo plazo” no era “un objetivo dominante tanto en la práctica como en la teoría” (Levitt, 1958: 42, 49), y luego el carácter “subversivo” de la RSC, identificada como “socialismo” y verdadero pretexto para aumentar las regulaciones, según Milton Friedman (1962: 172, 176). Las críticas de Friedman a la RSC continuaron, pero, al afirmar que las empresas “deberán hacer tanto dinero

como sea posible conformándose a las reglas básicas de la sociedad, tanto las prescritas por la ley como la costumbre moral” (Friedman, 1970), se dejó un resquicio a la justificación utilitarista de la RSC basada en el *business case*.

La reconciliación entre los intereses económicos y sociales de las corporaciones vino de la mano del Comité para el Desarrollo Económico, influyente *think tank* estadounidense integrado por ejecutivos y académicos de las grandes escuelas de negocios, que publicó varios estudios sobre la “nueva racionalidad” de la RSC, destinada a neutralizar los argumentos de Friedman (Wallich y McGowan, 1970). Bajo lo que se denominaría inmediatamente “modelo de egoísmo ilustrado” según el cual la RSC contribuiría a maximizar a largo plazo el valor para el accionista (McGuire, 1969: 56; Steiner, 1971: 164; Keim, 1978; Carroll y Shabana, 2010: 91), se presentó la RSC como auténtico poder blando de las empresas, antes de que tal concepto fuera acuñado en la teoría de las relaciones internacionales. Así, se constató que “la función de las empresas por consentimiento público y su propósito básico es servir constructivamente a las necesidades de la sociedad” (CED, 1971: 11); y que “las responsabilidades sociales de los empresarios necesitan ser equiparadas a su poder social” (Davis, 1960: 71). Si eludir la responsabilidad social llevaría a una gradual erosión del “poder social” de las empresas, comportarse de manera responsable, en cambio, permitiría a las compañías retener dicho poder, siguiendo la “Ley de Hierro de la Responsabilidad” (Davis, 1973: 314).

Consolidada la definición de RSC como aquella estrategia que va “más allá de las obligaciones [económicas y legales]” (McGuire, 1963: 144), esto es, “que empieza donde termina la ley” (Davis, 1973: 373) y que, por tanto, es necesariamente voluntaria (Walton, 1967: 18; Manne y Wallich, 1972: 5), se reafirmó la noción del contrato social (implícito) entre las empresas y la sociedad, que desembocó de manera natural en la teoría de la integración de los *stakeholders* a la empresa (Donaldson, 1982; Freeman, 1984; Clarkson, 1985; Donaldson y Dunfee, 1994; Donaldson y Preston, 1995). La empresa empezó a concebirse no como una organización maximizadora de beneficios, sino del bien común, concepto vinculado no por casualidad a la doctrina social de la Iglesia (la Encíclica de Pablo VI, *Populorum Progressio*, 1967) que consiste en “la creación de aquellas condiciones que permiten a sus miembros (a todos los que participan en la empresa) la consecución de sus fines personales” (Argandoña, 1998: 1097). Así, los *stakeholders* se convirtieron en la contrapartida conceptual de los *partners* de la CID, a medida que los primeros, al igual que las empresas, se fueron globalizando (Freeman, Martin y Parman, 2008). Y el poder blando de la empresa se ligó al concepto de reputación corporativa, definida como “la admiración suscitada entre sus *stakeholders*, en comparación con otras empresas rivales” (Fombrun, 1996: 72), dentro de una ética deontológica en la que las empresas, como personas jurídicas, buscan la justicia kantiana de la organización (O’Higgins, 2010: 159), o, de manera mucho más clara, persiguen la “aprobación social” y la “gratitud de quienes han cosechado el beneficio de sus acciones” a los que se refirió Adam Smith en su *Teoría de los sentimientos morales* (Domínguez, 2008: 60).

Peter Drucker (1986) fue quien explicitó claramente la idea de centrar los objetivos de las empresas en las personas, compartiendo la visión humanocéntrica con el paradigma del desarrollo humano que tanto influiría en la redefinición de la agenda de la CID y que se estaba construyendo en esos momentos en varias conferencias internacionales Norte-Sur. La empresa se redefinió como una institución social basada en relaciones de confianza a largo plazo con personas (trabajadores, clientes y proveedores, como capital social, el único que aumenta con el uso), cuya razón de existir era servir a los clientes y donde el beneficio sólo resultaba un medio para este fin que es el que asegura la sostenibilidad de la empresa. En la organización, así concebida, los trabajadores (recursos humanos) no eran un pasivo, sino el principal activo de la organización, junto con el capital social y la reputación corporativa.



Sobre estos fundamentos y la teoría de los *stakeholders*, al llegar el nuevo siglo, el objetivo de la RSC evolucionó de manera natural hacia el desarrollo humano en una coyuntura en que la comunidad empresarial “quedó fascinada con la noción de sostenibilidad o desarrollo sostenible” (Carroll y Shabana, 2010: 88), una vez que estuvo claro que el desarrollo sostenible era un compromiso político para conciliar el crecimiento económico y la protección del medio ambiente dentro de una noción blanda de sostenibilidad (Kallio, 2007: 169). Así, el *Libro Verde* de la Comisión Europea concretó los objetivos de la RSC en “elevar los niveles de desarrollo social, protección medioambiental y respeto de los derechos humanos”, definiéndola como la “integración voluntaria, por parte de las empresas, de las preocupaciones sociales y medioambientales en sus operaciones comerciales (*business operations*) y sus relaciones con sus interlocutores” (Comisión Europea, 2001: 3, 7), lo que subraya la diferencia entre filantropía y la RSC al conectar ésta con el núcleo duro de las operaciones de la compañía en las que necesariamente está la gestión de los *stakeholders* (Luetkenhorst, 2004: 158). Por su parte, el World Business Council for Sustainable Development (WBCSD) utilizó el sustitutivo de sostenibilidad para referirse al “compromiso de las empresas para contribuir al desarrollo económico sostenible, trabajando con los empleados, sus familias, la comunidad local y la sociedad en su conjunto” (WBCSD, 2002: 6), de manera –añade la Corporación Financiera Internacional (CFI) del Banco Mundial– que “sea buena para las empresas y para el desarrollo”<sup>1</sup>. Desde ese momento, se aceleró el proceso de creación –en EE UU, la UE y el entorno OCDE– de una infraestructura institucional emergente de nuevas normas de comportamiento, transparencia y rendición de cuentas para las compañías multinacionales a modo de poder compensatorio (Waddock, 2006; Mohan, 2006: 11-12; Campbell, 2007: 951, 962; Reynolds y Yuthas, 2008: 50-53) del que habían ido ganando rápidamente estos nuevos ciudadanos corporativos (Moon, Crane y Maten, 2003; Nelson, 2005; Bird y Smucker, 2007: 7; Melé, 2008: 68-73). Y publicaciones tan influyentes como la *Academy of Management Review* empezaron a hablar de que “las corporaciones deberían actuar como agentes de cambio social” (Bies *et al.* 2007: 789). Desde el mundo de las grandes compañías implicadas en la RSC, el activismo de los gobiernos en respuesta a las presiones de los consumidores (dos tercios de los cuales apuestan por más estrictas regulaciones y control sobre las empresas) se ve ahora cada vez más como una “oportunidad” (CECP, 2010, 8, 10)<sup>2</sup>.

Pese a ello, la llamada RSC estratégica (McWilliams, Siegel y Wright, 2006; Galán, 2006; Toro, 2006; Sirsly y Lamertz, 2008: 350-353) tiene el reto pendiente de la ardua demostración del *business case*, porque tras 35 años de ingentes esfuerzos de investigación, el último meta-análisis sobre 167 estudios (Margolis y Elfenbein, 2008) muestra una relación muy tenue entre RSC y rentabilidad financiera, de manera que es posible que sea la rentabilidad la que incite a ser responsable y no al contrario. Por su parte, un trabajo reciente, con datos de la *oekom research AG*, indica que “no hay bases empíricas para el supuesto de una relación genérica entre desempeño social corporativo y desempeño financiero” (Schreck 2009: 100), aunque, si sirve de consuelo, la revista *The Economist*, otrora crítica, en enero de 2008 bendijo la RSC como *just good business* (*The Economist*, 2008: 6) y el reciente informe de la Economist Intelligence Unit (2010: 6) arroja el resultado de una encuesta entre ejecutivos de más de 30 países en la que el 69% considera que hay una relación positiva a largo plazo entre desempeño financiero y compromiso con la sostenibilidad. Además de estas críticas internas, desde el ala izquierda se sigue cuestionando la RSC como un discurso promovido por las corporaciones y/o las agencias de desarrollo internacionales para justificar la imposición del modelo neoliberal mediante el

<sup>1</sup> <http://www.fias.net/ifcext/economics.nsf/Content/CSR-IntroPage>.

<sup>2</sup> El CEO Survey de Accenture para el Global Compact (realizado entre 766 Directivos) muestra que el 93% considera que las cuestiones vinculadas a la sostenibilidad serán críticas para el futuro de sus empresas y el 96% cree que dichas cuestiones deben integrarse plenamente en la estrategia y operaciones de las compañías (UN Global Compact y Accenture, 2010), siguiendo la propuesta de RSC estratégica de Porter y Kramer (2006).

recurso al *greenwashing* y al *poorwashing*, que no es más que una retórica para legitimar la evasión de responsabilidades (Scheppers, 2006: 292; Kallio, 2007: 170; O’Laughlin, 2008: 950; Newell, 2008: 1069-1070; Ketola, 2008: 423); y, en un sentido más concreto, como una noción de las grandes empresas de los países desarrollados que refleja las preocupaciones y prioridades de los consumidores de esos países, noción que es imposible trasladar a la realidad de las micro y pequeñas y medianas empresas de los países en desarrollo, que operan en un contexto de reglas de juego muy hostiles (Azmat y Samarantunge, 2009: 443-448), o, si hablamos de multinacionales locales, que tampoco se puede traducir automáticamente por la inexistencia de una sociedad civil y un entorno competitivo suficientemente desarrollados (Gugler y Shi, 2009: 12). Incluso se considera que la RSC es una estrategia de las empresas de los países desarrollados para restringir la competencia en los países en desarrollo, mediante la imposición de estándares ambientales que ponen trabas al crecimiento y de cláusulas sociales que dificultan sus exportaciones (Luetkenhorst, 2004: 166). Y finalmente, se critica la falta de regulación de la RSC, que también supone una enmienda a la totalidad, ya que una supervisión pública estricta llevaría a desnaturalizar lo que, por definición, es una actuación “voluntaria” (Jones, 1980: 59-60; Comisión Europea, 2001: 3-4 7; OIT e International Organization of Employers, cfr. Hopkins, 2007: 26-27; Sprinkle y Maines, 2010: 446); o, si se quiere, “discrecional” (Kotler y Lee, 2005: 3, 207-208). Para autores como Robert Reich, esta regla de la voluntariedad es justamente lo que se necesita cambiar para que las empresas se comporten de manera responsable: de otro modo, en el “supercapitalismo”, las corporaciones se resistirán a “hacer nada que dañe –y establecerán una baja prioridad para cualquier cosa que no ayude– al balance” (Reich, 2007: 169-170, 214-215).

En todo caso, parte de las razones de esta última crítica responden a un problema de identidad de origen de la RSC que, precisamente por su carácter de autorregulación (como confirma el análisis de 80 artículos de Knippenberg y Jong, 2010: 17), es muy vulnerable a los fallos de mercado, tales como la información imperfecta, las externalidades y la existencia de *free riding* (Doane, 2005), lo que ha promovido un movimiento de *accountability* corporativa para cerrar “la brecha entre la retórica y la política”, una distancia que se considera “significativa” (Utting, 2008: 964-965) y que está generando una gran demanda de métricas y *ratings* de la RSC (Jackson y Apostolakous, 2010: 373; Wood, 2010: 62-75; Scalet y Kelley, 2010: 70-73). Este movimiento pretende redireccionar el foco desde la voluntariedad de la RSC hacia las obligaciones legales –que con frecuencia no cumplen las empresas que se dicen responsables–, mediante la participación en iniciativas *multistakeholder* para elevar los estándares y procedimientos de verificación y rendición de cuentas, así como utilizar el *name and shame* para presionar a favor de reformas que combinan las aproximaciones voluntarias y la regulación (regulación articulada), esto es, iniciativas voluntarias internacionales que luego se pueden interiorizar a nivel nacional mediante leyes (Utting, 2008: 965-970; Gugler y Shi, 2009: 6, 18-19, 22)<sup>3</sup>.

En resumen la RSC nació como una obligación moral, vinculada a la ética cristiana del bien común a la que sigue muy atada a través de la doctrina de los *stakeholders* (reformulada recientemente en la Encíclica de Benedicto XVI, *Caritas in veritate* de 2009)<sup>4</sup>. Aunque este

<sup>3</sup> Parece que la UE se puede encaminar por esta senda, tras los pasos de varios países (Dinamarca, Holanda, Noruega, Suecia, Francia y Bélgica, del sistema continental, que probablemente se imponga al angloamericano del Reino Unido) con la próxima publicación por parte de la Comisión de otro *Libro Verde* sobre transparencia de la información ambiental, social y de derechos humanos, que “podría dar lugar a iniciativas legislativas”, entre las que se citan la próxima directiva comunitaria de RSC, que se concentrará en la transparencia –particularmente en áreas de derechos humanos y desarrollo sostenible–, el buen gobierno corporativo, la participación de los grupos de interés –con especial atención a los empleados– o la mejora de las relaciones entre las compañías, los accionistas y la sociedad (Lorenzo, 2010; Jackson y Apostolakou, 2010: 388-389).

<sup>4</sup> “la gestión de la empresa no puede tener en cuenta únicamente el interés de sus propietarios, sino también el de todos los otros sujetos que contribuyen a la vida de la empresa: trabajadores, clientes, proveedores de los diversos

nuevo contrato entre las empresas y la sociedad no es la panacea para resolver todos los problemas sociales, la RSC y las relaciones de la empresa con sus *stakeholders* fueron centrándose en los objetivos de desarrollo humano global, a medida que se aceleró la internacionalización de las compañías. Y este enfoque idealista de poder blando (social), en el que la reputación se convirtió en un factor clave, fue sometido a las críticas de quienes denunciaron la agenda oculta redistributiva e intervencionista de la RSC o –en el extremo contrario– el carácter ideológico de la misma por los problemas de información imperfecta que incentivan la evaporación de políticas y dan como resultado una gran incoherencia entre las actuaciones empresariales y las políticas de RSC que se implementan en la realidad, o que sólo se anuncian y luego no se cumplen.

## 1.2. CID: de la caridad cristiana al poder blando

La historia de la CID arroja una serie de importantes paralelismos con la de la RSC. La CID surgió como política pública a raíz del Programa de los Cuatro Puntos del Presidente Truman, en enero de 1949, en el que el político demócrata, de arraigadas convicciones baptistas, se planteó la creación de un gran programa para “la mejora y el crecimiento de las áreas subdesarrolladas”, siguiendo, según Ellerman (2006: 1), la ética pragmática de John Dewey, de “ayudar a la gente a lo largo del mundo a ayudarse a sí mismos en la lucha contra la ignorancia, la enfermedad y la desesperación”. Pero este lema, calcado de la misión original del Banco Mundial, cabe remontarlo a la máxima del filántropo Andrew Carnegie, para quien “en el otorgamiento de la caridad, la principal consideración debería ser ayudar a aquellos que quieren ayudarse a sí mismos” (Carnegie, 1901: 17) y al puritanismo depurado de Benjamin Franklin, que es a quien se debe la frase “Dios ayuda a quienes se ayudan a sí mismos” (*Poor Richard Almanak*, 1757), que luego popularizó el reformador Samuel Smiles (1863: 15) y a través del cual llegó a la versión del positivista Carnegie. El Programa de Truman se consideró como parte de las “nuevas responsabilidades” derivadas de la “nueva influencia” de la democracia americana, que serviría para testar “nuestra devoción por el deber... anclada en nuestra fe por el Todopoderoso”, y, por supuesto, para responder al objetivo más mundano de luchar contra “la falsa filosofía del comunismo”<sup>5</sup>. Sólo tres meses más tarde, el decano de la HBS, Donald K. David, se sumaría de manera entusiasta a la causa con la agenda de la RSC.

En 1951, un grupo de expertos nombrados por el Consejo Económico y Social de Naciones Unidas recomendó “distribuir a los países subdesarrollados donaciones de ayuda para propósitos específicos” por valor de 3 millardos de dólares anuales, a través de una agencia internacional que “asistiera a los países subdesarrollados en la preparación, coordinación e implementación de sus programas de desarrollo económico... para verificar la correcta utilización de tales donaciones, estudiar y reportar el progreso de los programas de desarrollo” (UN Expert Group, 1951: 95).

En 1955, el Consejo Mundial de las Iglesias, una organización ecuménica con sede en Ginebra que agrupa a todas las iglesias cristianas, solicitó durante un encuentro de su comité central en Davos el asesoramiento del economista senior del Banco Mundial (que luego sería rector del

---

elementos de producción, la comunidad de referencia [...] Se ha de evitar que el *empleo de recursos financieros* esté motivado por la especulación y ceda a la tentación de buscar únicamente un beneficio inmediato, en vez de la sostenibilidad de la empresa a largo plazo, su propio servicio a la economía real y la promoción, en modo adecuado y oportuno, de iniciativas económicas también en los países necesitados de desarrollo” ([http://www.vatican.va/holy\\_father/benedict\\_xvi/encyclicals/documents/hf\\_ben-xvi\\_enc\\_20090629\\_caritas-in-veritate\\_sp.html](http://www.vatican.va/holy_father/benedict_xvi/encyclicals/documents/hf_ben-xvi_enc_20090629_caritas-in-veritate_sp.html)).

<sup>5</sup> El discurso completo está disponible en <http://www.bartleby.com/124/pres53.html>. Casi al final del mismo Truman recalzó: “solamente ayudando a los menos afortunados de sus miembros a ayudarse a sí mismos puede la familia humana lograr una vida decente y satisfactoria, que es un derecho para toda las personas”.



International Institute of Social Studies de Rotterdam, el decano de los institutos de desarrollo europeos), Egbert de Vries. Se trataba de promover las donaciones de las parroquias en los países ricos con el fin de destinarlas a los países pobres, uno de los objetivos fundacionales del Consejo desde 1948 en coherencia con la virtud cristiana de la caridad. De Vries, militante cristiano, les convenció de que las donaciones privadas, por mucho que aumentaran, no podrían cubrir la gran brecha de capital que necesitaban los países pobres para salir del subdesarrollo. Así que el comité central del Consejo, cuando volvió a reunirse en Dinamarca en 1958, aprobó una declaración en la que se proclamaba que “solamente con una ayuda externa de los países económicamente más desarrollados” se podían evitar “los desastres humanos que se derivan del fracaso” de los países en desarrollo, para concluir que “si al menos un 1% del ingreso nacional de los países [desarrollados] fuera dedicado a estos propósitos, la situación podría ser mucho más esperanzadora”. La petición del Consejo fue transmitida a las misiones diplomáticas de varias naciones industrializadas de la ONU, cuya Asamblea General, a fines de 1960, expresó “la esperanza de que el flujo de ayuda internacional y de capital debería incrementarse sustancialmente para alcanzar lo más pronto posible el 1% de los ingresos nacionales combinados de los países económicamente desarrollados” (Clemens y Moss 2005: 4-5; DAC, 2002).

A esta misma cifra también habían llegado Jan Tinbergen y sus colaboradores del Netherlands Economic Institute de Rotterdam, en 1959, aunque el 1% fue presentado a nivel mundial en 1962, gracias al patrocinio de la Twentieth Century Fund, un *think tank* progresista en cuyo patronato estaban integrados muy conocidos asesores del Presidente Kennedy, demócrata y católico, como J. Kenneth Galbraith o Arthur Schlesinger Jr. (poco después Peter Drucker se integraría a esta institución). Según Tinbergen, se trataba de poner en marcha un programa mundial de solidaridad, entendida como “la voluntad de considerar los intereses de los otros tan importantes como los propios” (Tinbergen 1962: 13, 116, 138). Dicho programa estaría basado en “el espíritu del Plan Marshall”, y consistiría en “aceptar la corresponsabilidad” para “*aplicar nuestros propios principios al mundo entero*” (Tinbergen, 1962: 124, 201; subrayado del autor), lo que significaba distribuir la cantidad de 7 millardos de dólares, necesaria para ayudar a ayudarse a sí mismos a los países en desarrollo, siguiendo la propuesta de Rosenstein Rodan (1961) de un impuesto progresivo a las familias de los países desarrollados. En 1968, en el segundo encuentro de la UNCTAD, se adoptó la recomendación de que el 0,75% de ese 1% fuera destinado a la ayuda al desarrollo, recomendación que fue suscrita inmediatamente por 10 de los 16 miembros del Comité de Ayuda al Desarrollo (Clemens y Moss 2005: 5; DAC, 2002). Con estos antecedentes, no es de extrañar que la legitimación primaria de la AOD por parte del CAD fuera de carácter moral: “la necesidad de ayudar a los países menos desarrollados a ayudarse a sí mismos” (resolución sobre el Esfuerzo Común de la Ayuda, 1961), precisada más tarde, en el informe *Shaping the 21st Century* (1996), como “el fuerte imperativo moral [de los países desarrollados] de responder a la extrema pobreza y al sufrimiento humano” (OECD, 2006: 10, 45). El Banco Mundial y su agencia también justificaron su propia actuación en 1969 desde una perspectiva ética que combinaba el enfoque de la ética deontológica (del motivo), muy influida por la Encíclica de Pablo VI *Populorum Progressio* (1967), y la utilitarista (de las consecuencias). Si en la primera se dice que “los pueblos ya desarrollados tienen la obligación gravísima de ayudar a los países en vías de desarrollo”, en el *Informe Pearson* se afirma “la obligación de los ricos y privilegiados de ayudar a los pobres y necesitados”, pero sin olvidar que la ayuda a los países pobres generaría “más desarrollo y progreso en los países ricos industrializados”. De acuerdo con la noción de una “comunidad mundial interdependiente”, la racionalidad de todo esto –análoga al modelo de egoísmo ilustrado de la RSC– era simple: “el interés nacional es la base racional para la política –de la ayuda y de cualquier otra cosa–, pero solamente si es ilustrada y clarividente y mira más allá de sus propias fronteras”. Estas consideraciones morales, junto con la fijación del objetivo de 0,7% del PIB de los países

desarrollados para AOD en 1975 “y en ningún caso más allá de 1980”, más varias recomendaciones sobre el desligamiento de la ayuda y la coherencia de las políticas comerciales y de inversión extranjera directa (IED), fueron las principales conclusiones de la famosa Comisión sobre el Desarrollo Internacional, constituida, a instancias del Banco Mundial, bajo la presidencia del ex primer ministro de Canadá y premio Nobel de la Paz, Lester B. Pearson (1969)<sup>6</sup>.

Por supuesto, este enfoque moral, mezcla de altruismo y egoísmo ilustrado, se encontró con críticos de ambos lados. En la derecha, Milton Friedman ya había condenado la ayuda no por sus objetivos (promover el desarrollo), sino por los medios para hacerlo, que estaban contaminados con “la ideología comunista” de la planificación centralizada (Friedman, 1958: 10-11, 16) y que el *Informe Pearson* dio por buena con su apuesta por el apoyo presupuestario vinculado a objetivos de planificación, si bien de carácter indicativo. Por su parte, Peter T. Bauer denunció que la ayuda difícilmente podría contribuir al crecimiento económico ya que erraba en los diagnósticos del atraso (como la trampa de pobreza o la teoría de la dependencia), proponía soluciones equivocadas (planificación concentradora del poder) y era simplemente “caridad” para atenuar los “sentimientos de culpabilidad... por injusticias pasadas”, a la vez que un mecanismo de compensación de las barreras arancelarias erigidas contra las exportaciones de los países en desarrollo, cuando no un “instrumento para forzarlos a comprar lo que de otra manera no podría venderse”. La ayuda, para Bauer, representaba “una ampliación natural de la imposición progresiva” desde el “nivel nacional al internacional”, en lo que este autor de la escuela austríaca veía como una expansión perversa del Estado del bienestar. Como la ayuda “no es una redistribución de renta entre personas y familias” incluía un componente inevitablemente regresivo y, además, nada tenía que ver con un deber moral puesto que “es dinero del contribuyente recaudado obligatoriamente” y, por tanto, “fuera de volición y elección” (Bauer, 1971: *passim*).

Por su parte, desde la izquierda, diversos autores de las escuelas dependentista y neomarxista coincidieron con esta visión de que la ayuda postergaba los necesarios cambios domésticos, aunque lógicamente el sentido de los mismos era radicalmente opuesto e implicaba, además, desligarse no sólo de la ayuda sino de la economía internacional (Cox, 1973: 72-73). Otros como Singer (1969: 27) denunciaron que metas vinculadas al compromiso moral del 0,7%, “tenían un valor meramente declamatorio y no suponían ningún acuerdo legal ni vinculante”, sino “nada más que una declaración de buenas intenciones de seguir políticas que pudieran mover la ayuda total hacia el objetivo” en este caso del crecimiento económico; y, además, aunque representaban “un reconocimiento internacional de una responsabilidad y un interés mundiales en el progreso de los países pobres” no tomaba en cuenta las diferencias de ingresos per cápita y otras variables de los donantes y tampoco dejaba claro si era un objetivo nacional o colectivo de éstos (Singer, 1970: 148-149).

---

<sup>6</sup> Pearson, que era hijo de un pastor metodista, fue propuesto por el presidente del Banco Mundial y ex Secretario de Defensa de Kennedy y también de raíces irlandesas-católicas, Robert McNamara. El objetivo del 0,7% se convertiría en oficial por resolución de la Asamblea General de la ONU del 19 de noviembre de 1970, que reza así: “cada país económicamente avanzado aumentará progresivamente su ayuda oficial al desarrollo a los países en desarrollo y empleará sus mejores esfuerzo en alcanzar una cantidad mínima neta del 0,7 por ciento de su Producto Nacional Bruto... para mediados de la década” (cfr. Clemens y Moss, 2005: 8). La Encíclica de Pablo VI se tituló *Sobre la necesidad de promover el desarrollo de los pueblos* y en ella se apeló al ideal de “la cooperación en el bien común” a fin de lograr “un progreso solidario de la humanidad en el que todos los hombres puedan desarrollarse” ([http://www.vatican.va/holy\\_father/paul\\_vi/encyclicals/documents/hf\\_p-vi\\_enc\\_26031967\\_populorum\\_sp.html](http://www.vatican.va/holy_father/paul_vi/encyclicals/documents/hf_p-vi_enc_26031967_populorum_sp.html)). La combinación de los enfoques deontológico y utilitarista ya fue teorizada por el católico Robert Kennedy al afirmar que “la ayuda prestada al extranjero no es una donación gratuita, sino que es, a la vez, una obligación moral para con todos los seres humanos y una sana y necesaria inversión para el futuro” (Kennedy, 1968: 116).

De ahí que, más tarde, la Comisión Independiente sobre Asuntos de Desarrollo Internacional, presidida en 1980 por el socialdemócrata Willy Brandt a sugerencia del presidente del Banco Mundial, Robert McNamara, propusiera un nuevo pacto internacional keynesiano para “la solidaridad humana y el compromiso internacional con la justicia social”. El pacto se concretaba en un impuesto universal pagado por todos los países, excepto los más pobres, calculado mediante una escala móvil dependiendo del ingreso nacional, para constituir un fondo de desarrollo en el que los países desarrollados deberían aportar al menos el 0,7% de su PIB para 1985 y el 1% en 2000. Dicho fondo también recibiría aportaciones de las tasas sobre los gastos militares, las exportaciones de armas, y el comercio internacional, de acuerdo con el principio de “responsabilidad global” que obviamente apelaba a lo que luego –cuando empezó a bajar la marea neoliberal que dio al traste con las recomendaciones de *Informe Brandt*– se reconstruiría como coherencia de políticas<sup>7</sup>, consistente –según definición de la OCDE– en “asegurar que los objetivos y resultados de la política de desarrollo de un gobierno no sean dañados por otras políticas del mismo gobierno que impactan sobre los países en desarrollo; y que esas otras políticas, donde sea posible, apoyen los objetivos de desarrollo” (cfr. Comisión Europea, 2005: 3).

La coherencia de políticas no era más que una concreción de la teoría de la interdependencia compleja, según la cual el aumento de las interrelaciones económicas, sociales y ecológicas elevaba la probabilidad de la cooperación internacional entre los Estados en detrimento de las relaciones jerárquicas basadas en el poder militar. Dicha cooperación arraigaba en la ética utilitarista compartida tanto por la visión liberal como la realista de las relaciones internacionales (los Estados persiguen sus propios intereses de acuerdo a una serie de incentivos), mientras que la interdependencia se volvía compleja ya que las relaciones se caracterizaban “por efectos recíprocos entre países o entre actores en diferentes países”, a través “de múltiples canales sociales de contacto [que] conectan sociedades”, que hacían perder a los Estados ese monopolio, lo cual limitaba su capacidad para controlar las relaciones exteriores (Keohane y Nye, 1987: 727-731, 738). Mientras que en la visión tradicional de las relaciones internacionales los Estados maximizaban su seguridad a través del poder militar (al igual que en la visión Levitt-Friedman las empresas maximizaban beneficios para ser viables), con el fin de la Guerra Fría, la teoría de la interdependencia compleja estableció que los Estados maximizaban su seguridad a través del “poder blando” o “cooptativo” de la cooperación internacional (al igual que en la visión Drucker-Fombrun-Freeman las empresas maximizaban su reputación con los *stakeholders* para ser sostenibles). El poder blando se definió como el “poder de las ideas atractivas o la habilidad para establecer la agenda política y determinar el marco del debate de tal manera que configure las preferencias de otros”, un “poder intangible” que si está “legitimado a los ojos de otros, encontrará menos resistencia a sus deseos” y que se concreta en un conjunto de elementos integrado por los valores de la democracia y la sociedad abierta a la inmigración, las instituciones internacionales de cooperación económica y los recursos de las multinacionales. La interdependencia no sólo era compleja por los nuevos actores, sino también porque resultaba “dependencia mutua desigualmente equilibrada” (Nye, 1990: 157-158, 166-170).

Entre tanto arraigaba la interdependencia compleja y el poder blando, la CID fue diseñando el cambio del objetivo del crecimiento económico por el del desarrollo humano en el segundo lustro de los 80 (Jolly 2007: 53-54), momento en el que precisamente se publicó el manual de Drucker sobre la empresa como proyecto de personas, con personas y para las personas. No en vano, el desarrollo humano en los países se definió como “el desarrollo de las personas, para las personas y por las personas” (UNPD, 1991: 13). Las personas eran fines en sí mismas, mientras el aumento del ingreso o del consumo eran medios para ese fin del desarrollo humano (UNPD,

---

<sup>7</sup> El *Informe Brandt* se puede consultar resumido en <http://www.stwr.org/special-features/the-brandt-report.html>. Sobre el mismo y las causas de su fracaso véanse las consideraciones de Lapeyre (2004: 13-15).

1990: 34), que, por definición, debía ser sostenible, ya que, como señaló uno de los creadores del concepto, Mahbub ul Haq (1995: 15), “es la vida humana la que debe ser sostenida”. La sostenibilidad en su versión blanda (compatible con el crecimiento económico) se convirtió en uno de los mantras de la CID a golpe de conferencias internacionales (con la Cumbre de la Tierra de 1992 como hito fundamental) que situaron progresivamente el tema del calentamiento global y la lucha contra el cambio climático en la agenda de prioridades de esta política destinada a asegurar la equidad intergeneracional sin olvidar la internacional (UPNP, 2007: 59; Neumayer, 2010: 3). Pero además, el desarrollo sostenible convergió con la noción de sostenibilidad empresarial, ya que, después de todo, la conocida definición del *Informe Bruntland* era compatible con la regla del capital constante de Hicks-Solow (Pearce y Atkinson, 1992: 1-2). Y ello tiene una traducción política inmediata para la CID, como ha dejado claro el Presidente Obama en la Conferencia de seguimiento de los ODM al expresar que “el propósito del desarrollo es crear las condiciones que no hagan necesaria la ayuda [...] un desarrollo que sea sostenible”<sup>8</sup>.

Como la RSC, la CID se enfrenta al reto de demostrar que la ayuda al desarrollo es efectiva. Sin embargo, tras sesenta años de ayuda, cincuenta años de investigación y un centenar largo de estudios, “continúa resultando controvertido afirmar que la ayuda haya ejercido, en términos agregados, un impacto positivo sobre el ritmo de crecimiento del mundo en desarrollo” (Tezanos, 2010: 3). Parte de la explicación tiene que ver con los problemas sistémicos –carácter voluntario, distorsión asignativa por intereses políticos y comerciales, proliferación de donantes e intermediarios y volatilidad de la ayuda– que no se acompaña con la coherencia de otras políticas (Riddell, 2009: 3-5; Barder, 2009: 4-6; Kharas, 2010b: 4-5; Alonso, 2010; Santos-Paulino, 2010), y donde, como en la RSC, están presentes la información imperfecta (incompleta y asimétrica), las externalidades y el *free riding*, una consecuencia inevitable de una política “que descansa sobre la acción unilateral, discrecional y graciosa de los países desarrollados” (Alonso, 2006: 23-24; y también Barder 2009: 10-11). Aunque el Presidente Obama ha insistido recientemente en la interdependencia compleja (el desarrollo “no sólo como imperativo moral, sino como imperativo estratégico y económico”), las “responsabilidades mutuas” y la coherencia de políticas –“necesitamos más que la ayuda... todas las herramientas a nuestra disposición de nuestra diplomacia y de nuestras políticas comerciales y de inversión”<sup>9</sup>– es evidente que el “doble vicio constitutivo del sistema” (Alonso 2006: 23) persiste y no dejará de entorpecer la eficacia de la ayuda. Y esto probablemente seguirá siendo así por mucho que el movimiento de *accountability* y la proliferación de índices de calidad o transparencia de la ayuda traten de identificar –*name and shame*– a las mejores y peores agencias donantes (Knack, Rogers y Eubank, 2010; Birdsall et al., 2010; Global Campaign, 2010), en paralelo a lo que pasa en el mundo de las empresas con los *ratings* y la métrica de la RSC.

En resumen la CID nació como una obligación moral, vinculada a la virtud cristiana de la caridad a la que sigue muy atada. Recuérdese que la campaña del Jubileo 2000 para cancelar la deuda de los países en desarrollo está basada en la tradición judeocristiana de condonar deudas

<sup>8</sup> Remarks by President Barack Obama at the Millennium Development Goals Summit, New York, 22 de septiembre de 2010. Disponible en <http://usun.state.gov/briefing/statements/2010/147593.htm>.

<sup>9</sup> Ver nota anterior. Las ideas del discurso de Obama están inspiradas en la excepcional intervención de la Secretaria de Estado, Hillary Clinton, de unos meses antes. En ella se enumeran los objetivos de la CID de EE UU de la siguiente manera: “mejorar vidas, luchar contra la pobreza, extender derechos y oportunidades, asegurar las instituciones y la gobernanza; y haciéndolo, por tanto, avanzar en la estabilidad global, mejorar nuestra propia seguridad, y proyectar nuestros valores y liderazgo en el mundo”. Más adelante se señala que “estamos adoptando un modelo de desarrollo basado en la asociación, no en el patrocinio”, lo que implica “responsabilidad compartida”. Hillary Rodham Clinton, Remarks on Development in the 21st Century, Center for Global Development, Washington, 6 de enero de 2010 (<http://www.state.gov/secretary/rm/2010/01/134838.htm>).



cada 50 años y en la Encíclica de Juan Pablo II *Centesimus annus* de 1991<sup>10</sup>. La obligación moral de ayudar se intentó concretar en un nuevo compromiso internacional entre gobiernos basado en la asociación, en que se reconocía, no obstante, que la ayuda, como actuación voluntaria, requería de la coherencia de otras políticas mucho más influyentes en el desarrollo. Mientras tanto, los objetivos de la CID se desplazaron desde el crecimiento económico hacia el desarrollo humano, y el enfoque idealista de la ayuda como poder blando fue sometido a las críticas de quienes denunciaron la agenda oculta estatista y redistributiva de la CID o –en el extremo contrario– el carácter ideológico de la misma por los problemas de información imperfecta que incentivan la evaporación de políticas y dan como resultado una gran incoherencia entre las actuaciones de la ayuda y las demás políticas que inciden sobre el desarrollo.

## 2. Filantropía, ayuda corporativa y mercados inclusivos

Estos dos mundos paralelos de la RSC y la CID se han encontrado por fin y las empresas han sido incluidas como actores de la CID en todos los ordenamientos legales de los países del CAD. De hecho, las empresas fueron invitadas a participar en la agenda internacional de desarrollo cuando apareció la fatiga de la ayuda durante la década de 1990. El vocabulario del mundo de las empresas –estrategia, eficacia, eficiencia, división del trabajo, ventaja comparativa, resultados– y las técnicas de gestión empresarial –gestión por objetivos y resultados, planificación operativa y estratégica, y evaluación de proceso, diseño e impacto– empezó a colonizar la nueva agenda internacional de desarrollo (Edward y Tallontire, 2009: 823; Domínguez, 2010b), mientras la RSC se volvía una estrategia global (Davis, Whitman y Zald, 2008). Esta estrategia fue impulsada por las propias multinacionales, desde el World Economic Forum, el WBCSD, el International Business Leaders Forum, el Foro de Filantropía Global, o la Initiative for Global Development (Mohan, 2006; Nelson, 2010: 24), y también por organismos públicos como la Comisión Europea, la Comisión sobre Sector Privado y Desarrollo de la ONU, las agencias de desarrollo bilaterales más proactivas (USAID, la alemana GTZ, la británica DFID, y la francesa AFD) (Domínguez, 2010a: 270; Nelson, 2010: 22) y recientemente el G-20 que, en la declaración final de la Cumbre de Londres (de abril de 2009), incluyó el acuerdo de “respaldar y aplicar la responsabilidad social corporativa de todas las empresas”<sup>11</sup>. La propia Comisión Europea ha decidido renovar su apuesta para “promover la responsabilidad social de las empresas” dentro de la iniciativa emblemática “una política industrial para la era de la globalización” (Comisión Europea, 2010a: 18), y también para la vinculación de la RSC y la CID (Comisión Europea 2010b: 14), y en 2011.

### 2.1. Empresas y filántropos como nuevos héroes globales

Justamente al final de la década de 1990, se consiguió consensuar una agenda social de la globalización, concretada en los Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM) de 2000, en torno a la reducción de la pobreza como objetivo principal (ODM1). La lucha contra la ignorancia (ODM2 y 3), las enfermedades (ODM4, 5 y 6) y los impactos ambientales (ODM7) fueron los objetivos específicos. Y la creación de una asociación global para el desarrollo (ODM8) se convirtió en el objetivo instrumental para lograr los anteriores. Como tal, el ODM8 atribuyó la

<sup>10</sup> “No se puede pretender que las deudas contraídas sean pagadas con sacrificios insoportables. En estos casos es necesario encontrar modalidades de reducción, dilación o extinción de la deuda, compatibles con el derecho fundamental de los pueblos a la subsistencia y al progreso” ([http://www.vatican.va/holy\\_father/john\\_paul\\_ii/encyclicals/documents/hf\\_jp-ii\\_enc\\_01051991\\_centesimus-annus\\_sp.html](http://www.vatican.va/holy_father/john_paul_ii/encyclicals/documents/hf_jp-ii_enc_01051991_centesimus-annus_sp.html)).

<sup>11</sup> *The Global Plan for Recovery and Reform*, disponible en [http://www.g20.org/pub\\_communique.aspx](http://www.g20.org/pub_communique.aspx).



responsabilidad de lograrlo a los países desarrollados, y fue en este contexto en el que las empresas quedaron emplazadas a participar en la agenda de los ODM a través de la iniciativa del Pacto Mundial.

La invitación se cursó aprovechando la larga tradición de las empresas en la lucha contra la pobreza (filantropía corporativa), cuyas raíces intelectuales se extienden desde el socialismo utópico de Robert Owen y el socialismo fabiano predecesor del laborismo, hasta el institucionalismo norteamericano de John Maurice Clark que condujo al *New Deal* y sus teóricos pioneros de la RSC, como Wallace B. Donham, E. Merrick Dodd, Theodor Krepes y el propio Howard Bowen, para, de ahí, enlazar con el modelo social europeo de empresa y sociedad frente al modelo más pragmático y compensatorio-substitutivo (de la regulación por la RSC) del *business case* anglonorteamericano (Blowfield y Murray, 2008: 43-48; Edward y Tallontire 2009: 822-824; Sison, 2009: 236, 241; Domínguez 2010a: 268; Jackson y Apostolakou, 2010: 388-389;). Baste señalar que la Fundación Rockefeller empezó a conceder becas escolares en India en 1916 y financió el All-India School of Hygiene and Public Health en 1932, anticipándose dos décadas a la política pública de CID (Kennedy, 2007: 295), además de liderar la investigación que llevó al descubrimiento de la vacuna contra la fiebre amarilla en 1937, así que se puede afirmar que “las agencias oficiales deben a las fundaciones privadas un respeto similar al que se tiene a los mayores... El contexto actual de la cooperación oficial al desarrollo fue, hasta cierto punto, preparado y definido por las ideas y experiencias anteriores de las fundaciones privadas y de los programas que financiaron” (OECD, 2004: 11-12, 35).

Además de esta tradición, en la que no se debe olvidar que la religión fue “la madre de la filantropía” (OECD, 2004: 13-14), la iniciativa conducente al Pacto Mundial se aprovechó de la contribución de las empresas al desarrollo por interés propio. El desarrollo es bueno para las empresas porque mejora el entorno de inversiones, favorece la disponibilidad de trabajadores más productivos y construye mercados emergentes de largo recorrido (mercados de base de la pirámide). Como señala el WBCSD (2002: 12), “las empresas no pueden tener éxito en sociedades que fracasan” y la securitización de la agenda de desarrollo tras el 11-S (Woods *et al.*, 2005) está permitiendo “la extensión lógica de la agenda de RSC” de algunas multinacionales desde la minimización de daños hacia la doctrina del *do not harm* en temas hasta hace poco impensables y en los que ésta nació, como la prevención de conflictos, la construcción de la paz y la reconstrucción post-conflicto (Jamali y Mirshak, 2010: 446; Anderson 1999: 3). Pero también las empresas pueden contribuir a la resolución de los problemas de la falta de desarrollo porque la sociedad espera que lo hagan, aunque no porque lo eligen libremente (Masaka, 2008: 19; Sprinkle y Maines, 2010: 447). Son los inversores, los consumidores y la sociedad civil global los que demandan que las empresas sean responsables bajo la amenaza de cambiar (los primeros) sus decisiones de inversión por motivos de rentabilidad a corto o largo plazo (incluyendo la reducción de la exposición al riesgo), de dejar de comprar (los segundos) sus bienes y servicios, o de atacar (los últimos) la marca, que para muchas empresas constituye su principal activo, el cual se puede ver degradado por la influencia de las ONG sobre inversores y consumidores (Schepers, 2006: 286-287, 292; Domínguez, 2008: 76-77; Domínguez, 2010a: 268; Scalet y Kelley, 2010: 82).

Finalmente, también se aprovechó el potencial de las empresas para generar desarrollo por capacidad y tamaño. Las empresas son buenas para el desarrollo porque suponen ingresos y empleos, son proveedoras de capital y promueven infraestructuras de todo tipo, transfieren y crean tecnología, producen bienes y servicios, generan enlaces empresariales, son contribuyentes fiscales, movilizan recursos financieros y capital humano, y extienden normas y estándares internacionales (Domínguez, 2010a: 267; Nelson, 2010: 21). Y, además, con la globalización, han adquirido un protagonismo creciente en la economía mundial: en el año 2009, en la lista de

los 50 países más grandes del mundo por tamaño de PIB se podrían incluir, considerando el valor de sus ventas, 25 multinacionales<sup>12</sup>. Facebook, una idea que empezó en el dormitorio de un colegio mayor de Harvard en 2003, superó en julio de 2010, los 500 millones de usuarios, que constituyen una comunidad virtual con la tercera población del planeta tras China e India.

Conscientes de que sin las empresas era imposible conseguir los objetivos de la agenda internacional de desarrollo, la invitación por los organismos multilaterales y los gobiernos donantes para que las empresas participaran en esa agenda se concretó en una serie de hitos durante los 90 (Domínguez 2010: 267), que culminaron en 1999, cuando Kofi Annan, entonces Secretario General de la ONU, proclamó en Davos un “pacto global de valores y principios compartidos”, un “partenariado creativo entre Naciones Unidas y el sector privado”, que ayudase “a expandir las oportunidades de las empresas a lo largo del mundo”, a la vez que daba “un rostro humano al mercado global”, compensando “a las víctimas de los fallos de mercado” a partir de un esquema similar al que hizo posible la prosperidad posterior a la II Guerra Mundial en los países industrializados<sup>13</sup>. En 2000 el Pacto Mundial se incardinó con la Cumbre del Milenio en la agenda de los ODM, a través de tres ejes (derechos humanos, condiciones laborales y medio ambiente, los tres que mencionó Annan en su discurso fundacional), a los que se añadió en 2004 la lucha contra la corrupción. A fecha 30 de noviembre de 2010, 6.252 empresas de 130 países forman parte ya del Pacto Mundial (España, con 716 empresas, el 11,5% total, es el primer país por número de socios empresariales)<sup>14</sup>.

En la reunión del Pacto Global de junio de 2010 se fijó el objetivo de ampliar la escala de las empresas responsables, de manera que en 2020 se alcance la cifra de 20.000 participantes, a la vez que se mejora la (dudosa) calidad del compromiso con y la implementación de los principios del Pacto (UN Global Compact, 2010: 6). Entre tanto, el informe del último foro de Naciones Unidas sobre el sector privado y los ODM de septiembre de 2010 ha lanzado una iniciativa suscrita por 11 de los 23 miembros del CAD en la que los gobiernos reconocen que “el sector privado es el motor del crecimiento económico y del desarrollo”. Y en tal sentido se comprometen a promover las Alianzas Público Privadas para el Desarrollo (APPD) y a reconocer la relevancia de la RSC como estrategia ganar-ganar dentro del Global Compact, que se considera “la mayor iniciativa de responsabilidad corporativa del mundo” (UN Private Sector, 2010: 31-34).

Además de la participación en el Pacto Mundial, la respuesta de las empresas a la invitación para participar en la agenda internacional de desarrollo se materializó de diversas formas que conviene distinguir a efectos analíticos: la ayuda filantrópica a través de las fundaciones empresariales (y que la ISO 26.000 no considera parte de la RSC); la ayuda corporativa a través de la RSC para el desarrollo; y la participación de fundaciones y empresas en fondos globales de carácter vertical (fondos verticales).

La fundaciones filantrópicas de origen empresarial ni son públicas, ni son lucrativas, sino que se autofinancian y tienen un patronato independiente. En EE UU, que sigue siendo el país con

---

<sup>12</sup> La lista del FMI en 2009 va desde, EE UU (1º del ranking) con 14,1 billones de dólares nominales, hasta Hungría (50º), con 129 millardos. Para las empresas, el Global 500 de *Fortune* abarca desde la Royal Dutch Shell (1º del ranking), con 458 millardos de dólares, hasta Carrefour (25º), con 129 millardos ([http://money.cnn.com/magazines/fortune/global500/2009/full\\_list/](http://money.cnn.com/magazines/fortune/global500/2009/full_list/)).

<sup>13</sup> Press Release SG/SM/6881 ([www.un.org](http://www.un.org)). En ese año, la Encuesta del Milenio sobre RSC, realizada entre 25 mil consumidores de 23 países, encontró que dos tercios querían “que las empresas fueran más allá de su histórico papel de hacer beneficios, pagar impuestos, emplear a gente y obedecer las leyes” para “contribuir también a fines sociales más amplios” (cfr. Gugler y Shi, 2009: 6).

<sup>14</sup> Los datos se pueden consultar directamente en <http://www.unglobalcompact.org/participants/search>. Sobre el papel de las empresas españolas en el Pacto Mundial véase Ayuso y Mutis (2010).

mayor número de millonarios (2,9 millones de personas con más de 1 millón de dólares en activos para invertir), las fundaciones filantrópicas dedican aproximadamente el 70% de sus fondos a actividades de cooperación al desarrollo, mientras que en Europa (con 3 millones de personas millonarias) sólo dedican el 10% (Worthington y Pipa, 2010: 31; Capgemini y Merrill Lynch, 2010, 5-6). Las áreas preferentes son salud (prevención de la malaria), educación (superior), sociedad civil y buen gobierno (fortalecimiento de la primera para promocionar la democracia) y desarrollo agrícola (apoyo a la revolución verde en África) y esta filantropía estratégica o de riesgo suele implementarse a través de fondos globales o verticales de acuerdo a la filosofía de creación de valor sostenible (Bishop y Green, 2009: *passim*; Domínguez 2010a: 285; Hudson Institute, 2010: 18-19; Nelson, 2010: 23; CECP, 2010: 29).

Por su parte, la denominada RSC para el desarrollo supone en EE UU el 13% de los gastos totales de RSC (datos para 2008 del Hudson Institute, 2010: 24), y se está orientando progresivamente hacia la participación en fondos verticales. Estos fondos son APPD de carácter global y *multistakeholder*, que se han creado para movilizar recursos del sector privado focalizándolos hacia alguno de los ODM (Inseman, Wathne y Baudienville, 2010). En 2009, el balance de trabajo entre empresas y las diez agencias nacionales de desarrollo más activas en promover la colaboración público-privada en los últimos años (representando a los países del CAD que aportan un 75% de la AOD) arrojaba la cifra de más de 5 mil proyectos llevados a cabo como APPD. Además de esta iniciativa, el propio sector público multilateral ha impulsado la RSC, en especial, la Corporación Financiera Internacional (CFI) del Grupo Banco Mundial. Ésta aumentó el número de proyectos desde 2005 (236 en 25 países, por valor de 5,3 millardos de dólares) a 528 en 60 países por valor de 12,6 millardos en 2010, la mayor parte en condiciones de crédito concesional y siguiendo los *Principios de Ecuador* de 2003, unas directrices elaboradas por la propia CFI para bancos privados internacionales con el fin de que los proyectos productivos que financien por más de 50 millones de dólares se atengan a actuaciones sociales y ambientales de RSC. A la fecha, los Principios de Ecuador han sido adoptados por 70 instituciones financieras que cubren el 75% de la financiación de proyectos en países en desarrollo (Nelson, 2010: 22).

Como consecuencia de la focalización de las actividades de las principales fundaciones empresariales de EE UU en el desarrollo internacional y la progresiva orientación de la RSC de sus empresas a temas sociales y ambientales globales, en la actualidad, la ayuda privada al desarrollo de EE UU supera la AOD, de la que es el principal donante: es lo que Hillary Clinton ha denominado el *American spirit of giving*<sup>15</sup>. Frente a los 26,8 millardos de dólares de AOD del Gobierno de EE UU en 2008, el sector privado de ese país donó en ayuda internacional 34,1 millardos, de los cuales 4,3 correspondieron a fundaciones, 7,7 a empresas, 3,6 al voluntariado corporativo, 1,7 a las instituciones universitarias, además de 11,8 a ONG y 8,2 a organizaciones religiosas. El contraste con otros 13 países para los que se dispone de datos (Reino Unido, Francia, España, Italia, Portugal, Luxemburgo, Holanda, Dinamarca, Suecia, Finlandia, Noruega Suiza y Nueva Zelanda) es impactante, ya que entre todos ellos la ayuda privada podría llegar a los 15,3 millardos frente a los 57,2 que aportaron de AOD (Hudson Institute 2010: 10, 12, 41). Fundaciones como la Bill y Melinda Gates donaron en 2009 más de 3 millardos de dólares

<sup>15</sup> Remarks on Development in the 21st Century (<http://www.state.gov/secretary/rm/2010/01/134838.htm>). En EE UU, las empresas contribuyen anualmente a causas filantrópicas con donaciones equivalentes al 1% de sus beneficios antes de impuestos (CECP, 2010: 18). Algunos estudios cifran en 200 millardos de dólares lo que las personas físicas y jurídicas donan al año en EE UU, siendo –en el caso de los ricos y muy ricos– las consideraciones fiscales (optimizar la eficiencia impositiva de sus portfolios) y estratégicas (creación de valor sostenible) tan importantes como las puramente filantrópicas (Capgemini y Merrill Lynch, 2010: 23). Cabe señalar también que más de la mitad de las familias estadounidenses donaron en 2010 dinero para Haití (Kharas, 2010: 5) y que Interaction, la organización que agrupa a las ONG de EE UU, recibió en 2009 donaciones de unos 40 millones de personas físicas de ese país (Worthington y Pipa, 2010: 320).

(Bishop y Green, 2009: 83), lo que la sitúa por delante del presupuesto de 12 de los 23 países del CAD.

Este nuevo protagonismo de las macrofundaciones y de los megafilántropos es lo que permite hablar de la “era del filantropocapitalismo”, en la cual los métodos de la empresa y el mercado parecen ser la respuesta a los grandes males de la humanidad (Bishop y Green, 2009). Específicamente, la capacidades de innovación tecnológica y organizativa de las empresas del sector de las TIC de Silicon Valley podrían aportar soluciones rápidas e imaginativas al problema de la pobreza global y los otros desafíos de educación y salud que se agrupan en los ODM: es el auténtico Consenso de California (Desai y Kharas, 2008), que apela a la superioridad de los modelos empresariales y de mercado frente a la AOD, por sus recetas más eficaces (más focalizadas geográfica y sectorialmente, más orientadas a resultados) y más eficientes (muy intensivas en innovación y con menores gastos administrativos al operar con ONGD, no con funcionarios).

El filantropocapitalismo surgió entre fines de los 90 y principios de los 2000 (coincidiendo con el período de fatiga de la ayuda), cuando un pequeño número de empresarios de las TIC y financieros acumularon, gracias a las respectivas innovaciones de sus sectores, enormes beneficios, parte de los cuales derivaron hacia la filantropía global. Los hitos de esta nueva filantropía global se remontan a la donación de 1 millardo de dólares que Ted Turner, el gran magnate de la TV por cable, realizó en 1997 a “causas de Naciones Unidas”; luego, en 2000, Bill Gates constituyó la Fundación Bill y Melinda Gates con una donación de 23 millardos de dólares; en 2001, nació el Foro de Filantropía Global, que agrupa a las empresas de TIC norteamericanas vinculadas “a causas internacionales”; en 2004, Google prometió donar el 1% de sus acciones, el 1% de sus beneficios y el 1% del tiempo de sus empleados a resolver “los mayores problemas del mundo”; y en 2006, Warren Buffet, CEO de Berkshire Hathaway, donó 40 millardos de dólares a la Fundación Gates (Edwards, 2008: *passim*; Bishop y Green, 2009: *passim*).

Cabe señalar que la propia oferta de filantropía global también se globalizó. En 2007, la Fundación del magnate de las telecomunicaciones sudanés Mohammed Ibrahim (dueño de la compañía de móviles Celtel) creó el premio para el logro del liderazgo africano dotado con 5 millones de dólares –más 200 mil al año de por vida– para jefes de Estado que promovieran el desarrollo y la democracia en sus países (Bishop y Green, 2009: 161-164). Sin embargo, el fenómeno de la filantropía global sigue muy centrado en EE UU, donde el último desarrollo es la iniciativa *Giving Pledge*, lanzada en 2010 por Bill Gates y Warren Buffet, una invitación a las personas y familias multimillonarias de ese país a que ayuden a resolver problemas sociales mediante la donación al menos de la mitad de su fortuna “para filantropía o causas de caridad” (hasta el momento 40 multimillonarios de EE UU han firmado este “compromiso moral”)<sup>16</sup>.

Como hiper-agentes, Gates y los otros filantropocapitalistas no se enfrentan a elecciones cada cuatro años (al contrario que los políticos), no están sometidos a la tiranía de los accionistas y los beneficios (al contrario que los CEO), no tienen que dedicar enormes cantidades de tiempo y recursos a recaudar dinero (al contrario que las ONG). En cambio pueden centrarse en pensar a largo plazo, arriesgarse e innovar. Su motivación declarada para la filantropía es la “responsabilidad de devolver algo” (Gates), la “inversión en el futuro de la humanidad” (Turner) o “usar mi dinero para influir en cómo los Gobiernos gastan el dinero” (Soros) (Bishop y Green, 2009: 27, 77, 150). Sin embargo, para algunos autores, el filantropocapitalismo es una ideología que esconde beneficios abusivos basados en monopolios de tecnología e información, y que han

---

<sup>16</sup> <http://givingpledge.org/>.



generado enormes desigualdades entre individuos y países (Domínguez, 2010a: 272-273), de ahí que se reclame a los filantropocapitalistas mayor autocontención, rebajar la prepotencia, y aumentar la transparencia y la rendición de cuentas en sus actuaciones (Edwards, 2008: 85-90).

## 2.2 Ayuda corporativa y capitalismo inclusivo

De cualquier manera, si se compara la ayuda corporativa derivada de la RSC para el desarrollo con la actuación de las fundaciones filantrópicas, éstas salen mejor paradas, como muestra el estudio de caso de Nestlé para 2007. En ese año, la multinacional con sede en Suiza destinó 55 millones de dólares de ayuda privada (100% no reembolsable) para proyectos, la mayor parte de ellos vinculados con los ODM, en cerca de 70 países. Esto supuso 265.000 dólares por trabajador, frente a los 200 por habitante de la AOD de EE UU o los 190 de Suiza. La RSC de Nestlé se basa en crear valor compartido para los accionistas y la sociedad más allá de la sostenibilidad, entendida literalmente de acuerdo a la definición del *Informe Bruntland*<sup>17</sup>. Aunque se supone que la ayuda corporativa está mejor focalizada que la AOD (se supone que los fondos se destinan con un criterio de progresividad mayor) y responde a consideraciones altruistas de los dueños de las compañías y no a intereses comerciales (dos condiciones que el Banco Mundial establece para que la AOD sea efectiva), lo cierto es que la ayuda corporativa de compañías como Nestlé (o de otras como Unilever: 89 millones de dólares en 2007) se destina principalmente a países donde estas empresas dirigen sus inversiones (IED). Y la participación de Nestlé en fondos verticales y APPD *multistakeholder* también está determinada por esas consideraciones orientadas a facilitar la licencia social para operar (tanto en los países en desarrollo como sobre todo en los desarrollados) antes que a una mayor focalización en la pobreza (Metzger, Nunenkamp y Mahmoud, 2009: 229-232).

En concreto, la distribución de la ayuda corporativa de Nestlé es mucho más regresiva que la de la AOD suiza (y las ONGD suizas) o que la de otras fundaciones privadas (como Rockefeller, Soros o Ford). Si la vinculación de las multinacionales a la CID se justifica porque puedan dar ayuda corporativa que compense a los países con menos IED, entonces Nestlé hace lo contrario: menos del 4% de la ayuda corporativa de Nestlé fue a África subsahariana (donde la IED de la compañía supuso apenas el 1,6% de la que hace en el mundo), frente al 30% que destinó a América Latina y otro 30% a países desarrollados (que concentraron el 81% de la IED de Nestlé); y sólo el 16% de la ayuda corporativa de Nestlé se asignó a los países de renta baja, frente a casi la mitad que fue a los de renta media y el 26% a los de renta alta. En cambio fundaciones como Rockefeller o Soros destinaron cerca del 60% de sus fondos a países de renta baja y la Ford el 40%, un poco menos que la Agencia Suiza de Cooperación o las ONG suizas (Metzger, Nunenkamp y Mahmoud, 2009: 232).

La conclusión, a partir de este estudio de caso, es que el sistema descentralizado de asignación de la ayuda corporativa tiende a focalizar peor que el sistema centralizado de las fundaciones filantrópicas. La razón es que los ejecutivos de las filiales de compañías como Nestlé realizan actividades de RSC para el desarrollo que promuevan el *business case* (que faciliten el *doing business* y por tanto puedan tener una rentabilidad económica), mientras que los directivos de las fundaciones filantrópicas se centran en el *doing good* al no estar presionados por la obtención de beneficios (Metzger, Nunenkamp y Mahmoud, 2009: 229). En definitiva y, como señala Hopkins (2007: 8), “las corporaciones no son expertas en ‘desarrollo’ y tienden a cometer muchos de los errores en que incurrieron las agencias de ayuda en su cruzada contra el subdesarrollo después de la II Guerra Mundial”. Entre esos errores está el enfoque asistencialista

<sup>17</sup> <http://www2.nestle.com/CSV/CreatingSharedValueAtNestle/Pages/CreatingSharedValue.aspx/>. Cabe señalar que, además, Nestlé propociona microcréditos, que en 2009 ascendieron a 48 millones de francos suizos, entre los más de 540 mil ganaderos con los que tiene contratos de aprovisionamiento (CECP, 2010: 24).



de la RSC, una realidad que se confirma con diversos estudios de caso recientes tanto sobre las multinacionales de los países desarrollados en países en desarrollo (Jamali y Mirshak, 2007), como sobre las propias multinacionales de los países en desarrollo (Gugler y Shi, 2009: 10). En ese sentido, Lodge y Wilson (2006: 158-160) han propuesto la creación de la World Development Corporation, una organización sin ánimo de lucro de las compañías multinacionales, en las que éstas, en tanto que accionistas, trabajarían de manera coordinada bajo el auspicio de la Comisión sobre Sector Privado y Desarrollo de la ONU y en estrecha colaboración con el Banco Mundial, y pondrían sus capacidades y recursos para reducir la pobreza en aquellos países y regiones que reciben poca o ninguna IED.

Al igual que el filantropocapitalismo ha recibido críticas por la falta de coherencia entre la actitud de ayudar y la forma en que se han conseguido los beneficios que alimentaron los fondos de estas instituciones, la RSC de las multinacionales también se ha denunciado como una pantalla de las empresas que sólo en los países en desarrollo dejan de ingresar por la manipulación de precios de transferencia en documentos legales de comercio internacional (declarando precios mayores en importaciones y menores en exportaciones) entre 98 y 135 millardos de dólares; además, los activos localizados en plazas extraterritoriales (entre 8 y 12 billones) suponen una pérdida de recaudación fiscal de unos 225 millardos de dólares anuales, casi el doble de la AOD (Fitzgerald, 2010: 10-11; Alonso et al., 2010: 44, 46). Por tanto, en vez de hacer proyectos para desviar la atención de la elusión del pago de impuestos o conseguir la licencia social para operar, que si cumplieran las leyes y regulaciones de los países desarrollados resultaría automática (Newell, 2008: 1070, 1076; Glugler y Shi, 2009: 7), la RSC para el desarrollo debería reorientarse a la innovación social. Sólo así tendría coherencia moral, incluso dentro del consecuencialismo utilitarista, convertir el combate a la pobreza en una oportunidad de negocio.

Si la RSC se considera como otra forma más de innovación (Seelos, 2008), como una estrategia de diferenciación que proporciona ventaja competitiva convirtiendo problemas en oportunidades (Drucker, 1984: 59, 62) o como una agenda “afirmativa” que estrecha la “interdependencia” con la sociedad (“integración social corporativa”), entonces la RSC se convertirá en “estratégica” (Porter y Kramer, 2006: 7-8, 12-13). A ello responde la noción de capitalismo inclusivo, una nueva manera de pensar la reducción de la pobreza que habla a las multinacionales en términos de oportunidades de negocio en la base de la pirámide, un mercado potencial de más de 4.000 millardos de personas, valorado en 1,3 billones de dólares corrientes (al tipo de cambio de 2005), que en los próximos cuarenta años crecerá hasta llegar a los 6 millardos de individuos. Se trata de obtener beneficios haciendo el bien (*doing well by doing good*), siempre que ello sea parte del *core business* de la empresa (Domínguez 2010a: 274-276). La idea básica es cómo convertir a los miles de millones de pobres en un grupo de consumidores, en un mercado. Y para ello se trata de desarrollar innovaciones subversivas mediante la integración de esos *stakeholders* supuestamente marginales (Hart y Sharma, 2004), con un objetivo final sistémico: pasar de la sociedad de la pirámide a la sociedad global del diamante o de una amplia clase media (Pralhad 2005: 171-174). Y esto es posible no sólo en China, India, Brasil y otros países emergentes (Kharas 2010a: 25 y ss.; WBCSD, 2010: 2), sino en la propia África Subsahariana, donde, como señala la Vicepresidenta del Banco Mundial, la nigeriana Ngozi Okonjo-Iweala, está la respuesta a la pregunta “¿qué economía de billón de dólares ha crecido más rápido que Brasil e India entre 2000 y 2010 en términos de dólares nominales y que el FMI ha proyectado crezca más rápido que Brasil entre 2010 y 2015?” (cfr. Kharas, 2010b: 6).

El sector público está empezando a utilizar este enfoque de los mercados inclusivos, que resume muy bien la convergencia entre la RSC estratégica y la CID como política pública concertada, teniendo en cuenta que “el sector privado es el principal conductor del desarrollo, incluso en los países pobres” (Kharas, 2010b: 5). Es el caso de la iniciativa Making Markets Work for the Poor

(M4P) de la agencia suiza (SDC) y la británica (DFID), iniciada en 2004, que parte de la consideración de que los pobres son dependientes del mercado para cubrir sus necesidades. Por lo tanto, se trata de hacer que los mercados funcionen más efectiva y sosteniblemente para la reducción de la pobreza. Esto significa que los mercados deben ser más accesibles y competitivos y ofrecer elecciones reales y oportunidades. En definitiva, se trata de involucrar a los pobres en el crecimiento económico para conseguir que la gente salga de la pobreza y deje de depender de la ayuda, siguiendo el viejo propósito del Banco Mundial y del CAD de ayudar a ayudarse (Ferrand, Gibson y Scott, 2004; M4Pnetwork, 2008a y 2008b). La otra iniciativa es Growing Inclusive Markets (GIM), que puso en marcha el PNUD en 2006, en alianza con USAID y las agencias japonesa (JICA) y francesa (AFD), varios *think tank* y universidades, así como organizaciones y fundaciones empresariales, y que da continuidad a la actividad de la Comisión sobre el Sector Privado y el Desarrollo de la ONU de 2004. GIM se basa en la idea de que hacer negocios con los pobres es bueno para la gente pobre y para las empresas, en línea con uno de los principales socios de dicha iniciativa (el WBCSD). En ese sentido, promueve las APPD *multistakeholder*, considerando que las empresas son el gran tapado en la consecución de los ODM, y comparte con M4P la estrategia de remover los obstáculos que impiden mercados más accesibles y competitivos (como la información imperfecta, la deficiente regulación, la falta de infraestructura física, las restricciones de acceso a productos y servicios) y, en definitiva, busca construir mercados más inclusivos (UNDP, 2004, 2008 y 2010).

## Consideraciones finales

La RSC como estrategia empresarial y la CID como política pública concertada estaban destinadas desde sus orígenes a confluir y entenderse porque partían de influencias doctrinales muy similares (la virtud cristiana de la caridad como “preservativo” contra el comunismo durante la Guerra Fría) y objetivos que fueron convergiendo en la noción del desarrollo centrado en las personas (desarrollo humano) y sostenible. Su encuentro también se basó en la falta de eficacia (en el caso de la CID) y eficiencia (en el de la RSC) que llevaron a buscar las ventajas comparativas cruzadas de las empresas –eficacia y eficiencia para la CID– y el sector público – legitimidad para la RSGE– con el fin de hacer frente a las críticas comunes sobre las agendas ocultas intervencionistas y redistributivas, los magros resultados financieros o para el desarrollo de una y otra, y la incoherencia y evaporación de políticas que compartieron desde sus inicios.

El mensaje final de este trabajo es que se necesita aligerar el componente paternalista de la RSC y el asistencialista de la CID arraigados en la ética cristiana de la caridad y el bien común. Si la RSC se convierte en parte del núcleo duro de la estrategia empresarial por el interés propio de las compañías (Gugler y Shi, 2009: 4, 19), y la CID va más allá de la ayuda y se centra en la coherencia de políticas comerciales, de inversión y migratorias con las de desarrollo, también por el interés propio de los países desarrollados (OECD, 2003, 3), entonces la complementariedad de la estrategia empresarial responsable y la política pública para la promoción del desarrollo sostenible dará buenos resultados, como ha teorizado recientemente la Comisión Europea (2010c: 9-10) al ligar la coherencia de políticas de inversión y comerciales con la promoción de la RSC. Independientemente de qué empresas o agencias de desarrollo se planteen trascender la ética utilitarista por la ética deontológica kantiana o la estoico-smithiana, y pese a todas las críticas sobre la falta de impacto de la RSC en el desempeño financiero y sobre la escasa relación de la ayuda con el crecimiento económico, seguirá siendo necesario practicar una y otra por defecto, porque sin RSC a las empresas, a sus grupos de interés (trabajadores, proveedores y clientes) y al medioambiente les iría peor (Pava, 2008: 807), y sin CID todo sería también peor para las poblaciones más vulnerables de los países en desarrollo y para los “intereses compartidos” de países desarrollados y en desarrollo en torno al mantenimiento de los bienes públicos globales (Riddell, 2009: 10; European TTG, 2010, 1: 6-7).

La CID, ayudando a implementar las reformas necesarias del entorno regulatorio para que las empresas responsables puedan desempeñar su cometido, y la RSC, en tanto que innovación social promotora de negocios inclusivos que mejoren el entorno para las empresas, están en condiciones de ofrecer una “colaboración estratégica” (Nelson, 2010: 21) como respuesta combinada a los anhelos de desarrollo de millones de personas que no están pidiendo caridad sino una ampliación de sus oportunidades (WBCSD, 2005: 76). Máxime cuando en los países en desarrollo la mayoría de la gente está involucrada en actividades de puro y duro emprendimiento para la supervivencia (Chang, 2010).

Es en este contexto en el que la RSC y la CID pueden combinarse para lograr que las empresas de supervivencia se conviertan en motores del cambio estructural, a través del reforzamiento por parte de las multinacionales del tejido empresarial –con su proceso sofisticado de gestión de los *stakeholders* (Jamali 2008: 221)–, que seguirá la tendencia a aumentar el tamaño de las empresas a medida que el ingreso per cápita se mueva hacia arriba, mientras aquel absorbe el exceso de oferta de trabajo del sector tradicional, produce nuevos productos intermedios, y eleva la especialización y la productividad (Luetkenhorst, 2004: 158-159; Naudé, 2010: 3). Porque, en definitiva, como señala Kharas (2010b: 5), “los países pobres que reciben ayuda están mas focalizados en el crecimiento que en la caridad”. Y justamente es el crecimiento sobre el que las empresas tienen su responsabilidad original y pueden impactar con mayor fuerza en el desarrollo comportándose como buenos ciudadanos corporativos.

## Referencias

- ALONSO, J.A. (2006): “Eficacia de la ayuda: un enfoque desde las instituciones”, *Revista CIDOB d’Afers Internacionals*, 72, 17-39.
- ALONSO J.A. (2010): “Coherencia de políticas y desarrollo. Aspectos introductorios”, en J.A. Alonso (dir.), *Coherencia de políticas para el desarrollo en cinco donantes del CAD: lecciones para el caso español*. Fundación Carolina / CeALCI, Madrid, 1-22.
- ALONSO, J.A. et al. (2010): “Fortalecimiento de la capacidad fiscal de los países en desarrollo y apoyo a la lucha internacional contra la evasión fiscal”, *ICEI Policy Papers*, PP02/2010.
- ANDERSON, M.B. (1999): *Do No Harm: How Aid Can Support Peace or War*. Lynne Rienner Publishers, Boulder.
- ARGANDOÑA, A. (1998): “The Stakeholder Theory and the Common Good”, *Journal of Business Ethics*, 17 (9/10), 1093-1102.
- AYUSO, S. y MUTIS, J. (2010): “El Pacto Mundial de las Naciones Unidas, ¿una herramienta para asegurar la responsabilidad global de las empresas?, *Revista Globalización, Competitividad y Gobernabilidad*, 4 (2), 28-38.
- AZMAT, F. y SAMARATUNGE, R. (2009): “Responsible Entrepreneurship in Developing Countries: Understanding the Realities and Complexities”, *Journal of Business Ethics*, 90 (3), 437-452.
- BARDER, O. (2009): “Beyond Planning: Markets and Networks for Better Aid”, *Center for Global Development Working Paper*, 185.
- BAUER, P.T. ([1971] 1985): *Crítica de la teoría del desarrollo*. Orbis, Barcelona.
- BIES, R. et al. (2007): “Corporations as Social Change Agents: Individual, Interpersonal, Institutional, and Environmental Dynamics”, *Academy of Management Review*, 32 (3), 788-793.
- BIRD, F. y SMUCKER, J. (2007): “The Social Responsibilities of International Business Firms in Developing Areas”, *Journal of Business Ethics*, 73 (1), 1-9.
- BIRDSALL, N. et al. (2010): *Quality of Official Development Assistance Assessment*. Center for Global Development, Washington.
- BISHOP, M. y GREEN, M. (2009): *Cómo los ricos pueden cambiar el mundo*. Urano, Barcelona.
- BLOWFIELD, M. y MURRAY, A. (2008): *Corporate Responsibility: A Critical Introduction*. Oxford University Press, Oxford.
- BOULDING, K.E. (1950): “Religious Foundations of Economic Progress”, *Harvard Business Review*, 30 (mayo-junio), 33-40.
- BOWEN, H. (1953): *Social Responsibilities of the Businessmen*. Harper & Row, New York.
- CAMPBELL, J.L. (2007): “Why would corporations behave in socially responsible ways? An institutional theory of Corporate Social Responsibility”, *Academy of Management Review*, 32 (3), 946-967.
- CAPGEMINI y MERRILL LYNCH (2010): *World Wealth Report 2010*. Capgemini / Merrill Lynch Press.
- CARNEGIE, A. (1901): *The Gospel of Wealth and Other Timely Essays*. The Century Co., New York.
- CARROLL, A.B. (1999): “Corporate Social Responsibility. Evolution of a Definitional Construct”, *Business and Society*, 38 (3), 268-295.
- CARROLL, A.B. (2008): “A History of Corporate Social Responsibility: Concepts and Practices”, en A. Crane et al. (eds.), *The Oxford Handbook of Corporate Social Responsibility*. Oxford University Press, Oxford, 19-46.
- CARROLL, A.B. y SHABANA, K.M. (2010): “The Business Case for Corporate Social Responsibility: A Review of Concepts, Research and Practice”, *International Journal of Management Reviews*, 12 (1), 85-105.
- CECP (2010): *Shaping the Future: Solving Social Problems through Business Strategy. Pathways to Sustainable Value Creation in 2020*. Committee Encouraging Corporate Philanthropy, New York.
- CED (1971): *Social Responsibilities of Business Corporations*. Committee for Economic Development, New York.
- CHANG, H.J. (2010): “Poverty, Entrepreneurship, and Development”, *Wider Angel* ([http://www.wider.unu.edu/publications/newsletter/en\\_GB/introduction-angle/](http://www.wider.unu.edu/publications/newsletter/en_GB/introduction-angle/)).
- CLARKSON, M.B.E. (1985): “A Stakeholder Framework for Analyzing and Evaluating Corporate Social Performance”, *Academy of Management Review*, 20 (1), 92-117.
- CLEMMENS, M.A. y MOSS, T.J. (2005): “Ghost of 0,7%: origins and relevance of the international aid target”, *Center for Global Development Working Paper*, 68.



- COMISIÓN EUROPEA (2001): *Libro Verde. Fomentar un marco europeo para la responsabilidad social de las empresas*. Comisión de las Comunidades Europeas, Bruselas.
- COMISIÓN EUROPEA (2005): *Coherencia de las políticas en favor del desarrollo*. Comisión de las Comunidades Europeas, Bruselas.
- COMISIÓN EUROPEA (2010a): *Europa 2020. Una estrategia para un crecimiento inteligente, sostenible e integrador*. Comisión de las Comunidades Europeas, Bruselas.
- COMISIÓN EUROPEA (2010b): *Libro Verde. Política de desarrollo de la UE en apoyo al crecimiento integrador y el desarrollo sostenible. Mejorar el impacto de la política de desarrollo de la UE*. Comisión de las Comunidades Europeas, Bruselas.
- COMISIÓN EUROPEA (2010c): “Policy Coherence for Development Work Programme 2010-2103”, *Commission Staff Working Document*.
- COX, R.W. (1973): “Los Informes Pearson y Jackson: Un análisis ideológico de las doctrinas de asistencia al desarrollo”, *Foro Internacional*, 13 (3: 51), 311-326.
- DAC (2002): “History of the 0,7% ODA target”, *DAC Journal*, 3 (4), 2002, 9-11.
- DAVIS, K. (1960): “Can Business Afford to Ignore Social Responsibilities”, *California Management Review*, 2 (3), 70-76.
- DAVIS, K. (1973): “The Case for and against Business Assumption of Social Responsibilities”, *The Academy of Management Journal*, 16 (2), 312-322.
- DAVIS, G.F., Whitman, M.V.N. y Zald, M.N. (2008): “The Responsibility Paradox”, *Stanford Social Innovation Review*, winter, 30-37.
- DOANE, B. (200): “The Myth of CSR”, *Stanford Social Innovation Review*, fall 2005, 23-29.
- DOMÍNGUEZ, R. (2008): “La Responsabilidad Social Global Empresarial (RSG): el sector privado y la lucha contra la pobreza”, *Revista del Ministerio de Trabajo e Inmigración. Serie Economía y Sociología*, 76, 59-93.
- DOMÍNGUEZ, R. (2010a): “Tomando en serio al sector privado empresarial como actor de la Ayuda: la responsabilidad social corporativa para el desarrollo”, en A. Guerra, J.F. Tezanos y S. Tezanos (eds.), *La lucha contra el hambre y la pobreza. VIII Encuentro Salamanca*. Fundación Sistema, Madrid, 265-297.
- DOMÍNGUEZ, R. (2010b): “La agenda sofisticada de eficacia+eficiencia. Implicaciones y oportunidades para América Latina”, en S. Tezanos (dir.), *América Latina y el Caribe. Mapa estratégico para la cooperación del siglo XXI*. Thomson Reuters / Civitas, Madrid, 63-102.
- DONALDSON, T. (1982): *Corporations and morality*. Prentice Hall, Englewood Cliffs, NJ.
- DONALDSON, T. y DUNFEE, T.W. (1994): “Towards a unified conception of Business ethics: Integrative social contracts theory”, *Academy of Management Review*, 19 (2), 252-284.
- DONALDSON, T. y PRESTON, L.E. (1995): “The stakeholder theory of the corporation: Concepts, evidence, and implications”, *Academy of Management Review*, 20 (65-90).
- DRUCKER, P.F. (1954): *The Practice of Management*. Harper and Row, New York.
- DRUCKER, P.F. (1984): “The New Meaning of Corporate Social Responsibility”, *California Management Review*, 26 (2), 53-63.
- DRUCKER, P.F. ([1986] 2010): *The Frontiers of Management: Where Tomorrow's Decisions Are Being Saphed Today*. Harvard Business Press, Harvard.
- Economist Intelligence Unit (2010): *Managing for Sustainability*. The Economist, Londres.
- EDWARD, P. y TALLONTIRE, A. (2009): “Business and Development. Towards a Re-politicisation”, *Journal of International Development*, 21 (6), 819-833.
- EDWARDS, M. (2008): *Just Another Emperor? The Myths and Realities of Philanthrocapitalism*. Demos, New York.
- ELLERMAN, D. (2006): *Helping People Help Themselves: From the World Bank To an Alternative Philosophy of Development Assistance*. The University of Michigan Press, USA.
- EUROPEAN TTG (2010): *New Challenges, New Beginnings. Next Steps in European Development Cooperation*. European Think-Tanks Group, Londres, Bonn, Madrid y Maastricht.
- FERRAND, D., Gibson, A. y Scott, H. (2004): *Making Markets Work for the Poor. An Objective and an Approach for Governments and Development Agencies*. Com-Mark Trust, Woodmead.
- FITZGERALD, V. (2010): “Cooperación fiscal internacional y financiación internacional al desarrollo”, *Conference on Development Cooperation in times of crisis and achieving the MDGs*. Presidencia Española de la UE, Madrid.



- FOMBRUN, C. (1996): *Reputation: Realizing Value From the Corporate Image*. Harvard Business School Press, Boston.
- FREDERIK, W.C. (1960): "The Growing Concern Over Business Responsibility", *California Management Review*, 2 (4), 56-61.
- FREDERIKSEN, C.S. (2010): "The Relation Between Politics Concerning Corporate Social Responsibility (CSR) and Philosophical Moral Theories. An Empirical Investigation", *Journal of Business Ethics*, 93 (3), 357-371.
- FREEMAN, R.E. (1984): *Strategic management: A stakeholder approach*. Pitman, Boston.
- FREEMAN, R. E., MARTIN, K. y PARMAR, B. (2008): "Stakeholder Capitalism", en ICEP/CODESPA, *Business and Poverty. Innovative Strategies for Global CSR*. Institut zur Cooperation bei Entwicklungs-Proyekten / Fundación CODESPA, Viena, 29-32.
- FRIEDMAN, M. ([1958] 1995): "Foreign Economic Aid. Means and Objectives", *Essays in Public Policy*. Hoover Institution, Stanford.
- FRIEDMAN, M. ([1962] 1966): *Capitalismo y libertad*. Rialp, Madrid.
- FRIEDMAN, M. (1970): "The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits", *The New York Times Magazine*, 13 de septiembre.
- GALÁN, J.I. (2006): "Review Essay. Corporate Social Responsibility and Strategic Management", *Journal of Management Studies*, 43 (7), 1629-1641.
- GLOBAL CAMPAIGN (2010): *Aid Transparency Assessment*. Publish What You Fund, The Global Campaign for Aid Transparency, Londres.
- GUGLER, P. y SHI, J.Y.J. (2009): "Corporate Social Responsibility for Developing Country Multinational Corporations: Lost War in Pertaining Global Competitiveness?", *Journal of Business Ethics*, 87 (1), 3-24.
- HAQ, M. UL (1995): *Reflections on human development*. Oxford University Press, New York.
- HART, S.L. y SHARMA, S. (2004): "Engaging fringe stakeholders for competitive imagination", *Academy of Management Executive*, 18 (1), 7-18.
- HOPKINS, M. (1987): *Corporate Social Responsibility & International Development. Is Business the Solution?* Earthscan, Londres.
- HUDSON INSTITUTE (2010): *The Index of Global Philanthropy and Remittances 2010*. Hudson Institute Center for Global Prosperity, Washington.
- INSEMAN, P., WATHNE, C. y BAUDIENVILLE, G. (2010): *Global Funds: Allocation Strategies and Aid Effectiveness*. Overseas Development Institute, Londres.
- JACKSON, G. y APOSTOLAKOU, A. (2010): "Corporate Social Responsibility in Western Europe: An Institutional Mirror or Substitute?", *Journal of Business Ethics*, 94 (3), 371-394.
- JAMALI, D. (2008): "A Stakeholder Approach to Corporate Social Responsibility: A Fresh Perspective into Theory and Practice", *Journal of Business Ethics*, 82 (1), 213-231.
- JAMALI, D. y Mirshak, R. (2007): "Corporate Social Responsibility (CSR): Theory and Practice in a Developing Country Context", *Journal of Business Ethics*, 72 (3), 243-262.
- JAMALI, D. y Mirshak, R. (2010): "Business-Conflict Linkages: Revisiting MNCs, CSR, and Conflict", *Journal of Business Ethics*, 93 (3), 443-464.
- JOLLY, R. (2007): "Society for International Development, the North-South Roundtable and the Power of Ideas", *Development*, 50 (supplment 1), 47-58.
- JONES, T.M. (1980): "Corporate Social Responsibility Revisited, Redefined", *California Management Review*, 22 (3), 59-67.
- KALLIO, T.K. (2007): "Taboos in Corporate Social Responsibility Discourse", *Journal of Business Ethics*, 74 (2), 165-175.
- KAYSEN, K. (1957): "The social significance of modern corporation", *American Economic Review*, 47 (2), 311-319.
- KEIM, G.D. (1978): "Corporate Social Responsibility: An Assessment of the Enlightened Self-Interested Model", *Academy of Management Review*, 3 (1), 32-39.
- KENNEDY, R. (1968): *Hacia un mundo nuevo*. Aymá, Barcelona.
- KENNEDY, P. (2007): *El Parlamento de la Humanidad. La historia de las Naciones Unidas*. Debate, Bogotá.
- KEOHANE, R.O. y Nye Jr., J.S. (1987): "Power and Interdependence revisited", *International Organization*, 41 (4), 725-753.

- KETOLA, T. (2008): "A Holistic Corporate Responsibility Model: Integrating Values, Discourses and Actions", *Journal of Business Ethics*, 80 (3), 419-435.
- KHARAS, H. (2010a): "The emerging middle class in developing countries", *OECD Development Center Working Paper*, 285.
- KHARAS, H. (2010b): "Can Aid Catalyze Development?", en Brookings, *Making development aid more effective. The 2010 Brookings Blum Roundtable Policy Briefs*. Global Economy and Development at Brookings, Washington, 3-9.
- KNACK, S., ROGERS, F.H. y EUBANK, N. (2010): "Aid Quality and Donor Rankings", *World Bank Policy Research Working Paper*, 5290.
- KNIPPENBERG, L. y JONG, E.B.P. (2010): "Moralising the Market y Moralising the Firm. Towards a Firm-Oriented Perspective of Corporate Social Responsibility", *Journal of Business Ethics*, 96 (1), 17-31.
- KOTLER, P. y LEE, N. (2005): *Corporate Social Responsibility. Doing the Most Good for Your Company and Your Cause*. Wiley, Hoboken, NJ.
- LAPEYRE, F. (2004): "The outcome and impact of the main International commissions on development issues", *ILO Working Paper*, 30. Geneva.
- LEE, M.D.P. (2008): "A review of the theories of corporate social responsibility: Its evolutionary path and the road ahead", *International Journal of Management Reviews*, 10 (1), 53-73.
- LEVITT, T. (1958): "The Dangers of Social Responsibility", *Harvard Business Review*, 36 (1), 41-50.
- LODGE, G. Y WILSON, C. (2006): *Solution to Global Poverty. How Multinationals Can Help the Poor and Invigorate their Own Legitimacy*. Princeton University Press, New Jersey.
- LORENZO, B. (2010): "Responsabilidad Social paneuropea, una posibilidad abierta en la estrategia de Bruselas", *Intelligence & Capital News Report*, 596 (<http://www.icnr.es/articulo.php?n=101111001730>).
- LUETKENHORST, W. (2004): "Corporate Social Responsibility and the Development Agenda. Te Case for Actively Involving Small and Medium Enterprises", *Intereconomics*, 39 (3), 157-166.
- MANNE, H., y WALLICH, H.C. (1972): *The modern corporation and social responsibility*. American Enterprise Institute for Public Policy Research, Washington.
- MARGOLIS, J.D. y ELFENBEIN, H.A. (2008): "Do Well by Doing Good? Don't Count on It", *Harvard Business Review*, 86 (1), 4.
- MASAKA, D. (2008): "Why Enforcing Corporate Social Responsibility (CSR) is Morally Questionable", *Electronic Journal of Business Ethics and Organization Studies*, 13 (1), 13-21.
- MCGUIRE, J.W. (1963): *Business and Society*. McGraw-Hill, New York.
- MCGUIRE, J.W. (1969): "The changing nature of business responsibilities", *Journal of Risk and Insurance*, 36 (1), 55-61.
- MCWILLIAMS, A., Siegle, D.S. y Wright, P.M. (2006): "Corporate Social Responsibility: Strategic Implications", *Journal of Management Studies*, 43 (1), 1-18.
- MELÉ, D. (2008): "Corporate Social Responsibility Theories", en A. Crane *et al.* (eds.), *The Oxford Handbook of Corporate Social Responsibility*. Oxford University Press, Oxford, 47-82.
- METZGER, L., NUNENKAMP, P. y MAHMOUD, T.O. (2009): "Is Corporate Aid Targeted to Poor and Deserving Countries? A Case Study of Nestlé's Aid Allocation", *World Development*, 38 (3), 228-243.
- MOHAN, A. (2006): "Global Corporate Social Responsibilities Management in MNCs", *Journal of Business Strategies*, 23 (1), 9-32.
- MOON, J., CRANE, A. y MATTEN, D. (2003): "Can corporations be citizens? Corporate citizenship as a metaphor for business participation in society", *ICCSR Research Paper*, 13, Nottingham University.
- M4PNETWORK (2008a): *Perspectives on The Making Markets Work for the Poor (M4P)*. Swiss Agency for Development Cooperation, Berna.
- M4PNETWORK (2008b): *A Synthesis of the Making Markets Work for the Poor (M4P) Approach*. Swiss Agency for Development Cooperation, Berna.
- NAUDÉ, W. (2010): "Promoting Entrepreneurship in Developing Countries: Policy Challenges", *United Nations University Policy Brief*, 4.
- NELSON, J. (2005): "Corporate Citizenship in a Global Context", *CSRI Working Paper*, 13, Harvard University.

- NELSON, J. (2010): "The private sector and aid effectiveness: Toward new models of engagement", en Brookings, *Making development aid more effective. The 2010 Brookings Blum Roundtable Policy Briefs*. Global Economy and Development at Brookings, Washington, 20-27.
- NEUMAYER, E. (2010): "Human Development and Sustainability", *UNPD Research Paper*, 2010/05.
- NEWELL, P. (2008): "CSR and the Limits of Capital", *Development and Change*, 39 (6), 1063-1078.
- NYE, J.S. Jr. (1990): "Soft power", *Foreign Policy*, 80, 153-171.
- OECD (2003): "Policy coherence: Vital for global development", *OECD Policy Brief*, julio.
- OECD (2004): *Fundaciones Filantrópicas y Cooperación al Desarrollo*. OECD, París.
- OECD (2006): *DAC in Dates. The History of OECD' Development Assistance Committee*. OECD, París.
- O'HIGGINS, E.R.E. (2010): "Corporations, Civil Society, and Stakeholders: An Organizational Conceptualization", *Journal of Business Ethics*, 94 (1), 157-176.
- O'LAUGHLIN, B. (2008): "Governing Capital? Corporate Social Responsibility and the Limits of Regulation", *Development and Change*, 39 (6), 945-957.
- OKOYE, A. (2009): "Theorising Corporate Social Responsibility as an Essentially Contested Concept: Is a Definition Necessary?", *Journal of Business Ethics*, 89, 613-627.
- PAVA, M.I. (2008): Why Corporations Should Not Abandon Social Responsibility", *Journal of Business Ethics*, 83 (4), 805-812.
- PEARCE, D. y ATKINSON, G. (1992): "Are National Economies Sustainable? Measuring Sustainable Development", *CSERGE Working Paper*, GEC 92-11. University College.
- PEARSON, L.B. et al. (1969): *Partners in Development. Report of the Commission on International Development*. Praeger Publishers, New York.
- PENA, J.A. y SÁNCHEZ, J.M. (2007): "El problema de Smith y la relación entre moral y economía", *Isegoría. Revista de Filosofía Moral y Política*, 36, 81-103.
- PORTER, M.E. y KRAMER, M.R. (2006): "The Link Between Competitive Advantage and Corporate Social Responsibility", *Harvard Business Review*, diciembre ([www.hbr.org](http://www.hbr.org)).
- PRAHALAD, C. K. ([2005] 2008): *La oportunidad de negocios en las base de la pirámide. Un modelo de negocio rentable que sirve a las comunidades más pobres*. Editorial Norma, Bogotá.
- REICH, R. (2007): *Supercapitalism: The Transformation of Business, Democracy and Everydaylife*. Alfred A. Knopf, New York.
- REYNOLDS, M.A. y YUTHAS, K. (2008): "Moral Discourse and Corporate Social Responsibility Reporting", *Journal of Business Ethics*, 78 (1), 47-64.
- RIDDELL, R.C. (2009): "Giving Support to Foreign Aid: Some challenges to the existing discourse", *Irish Aid Development Education Conference*, University of Limerick ([www.oecd.org/dataoecd/21/51/44033090.pdf](http://www.oecd.org/dataoecd/21/51/44033090.pdf)).
- ROSENSTEIN RODAN, P. (1961): "International Aid for Underdeveloped Countries", *Review of Economic and Statistics*, 43 (2), 107-138.
- SANTOS-PAULINO, A.U. (2010): "Enhancing Development through Policy Coherence", *United Nations University Policy Brief*, 5.
- SCALET, S. y KELLEY, T.M. (2010): "CSR Rating Agencies: What Is Their Global Impact", *Journal of Business Ethics*, 94 (1), 69-88.
- SEELOS, C. (2008): "The Social Responsibility of Corporations is Innovation", en ICEP/CODESPA, *Business and Poverty. Innovative Strategies for Global CSR*. Institut zur Cooperation bei Entwicklungs-Proyekten / Fundación CODESPA, Viena, 65-69.
- SCHEPERS, D.H. (2006): "The Impact of NGO Network Conflict on the Corporate Social Responsibility Strategies of Multinational Corporations", *Business and Society*, 45 (3), 282-299.
- SCHRECK, P. (2009): *The Business Case for Corporate Social Responsibility. Understanding and Measuring Economic Impacts of Corporate Social Performance*. Physica Verlag, Munich.
- SINGER, H. (1969): "That One Per Cent Aid Target. Some Reflections on the Arithmetic of International Aid Targetry", *IDS Bulletin*, 2 (2), 27-34.
- SINGER, H. ([1970] 1981): "Algunos problemas de la ayuda internacional", en *La estrategia del desarrollo internacional. Ensayo sobre el atraso económico*. FCE, México, 148-168.
- SIRSLY, C.A.T. y LAMERTZ, K. (2008): "When Does a Corporate Social Responsibility Initiative Provide a First-Mover Advantage?", *Business and Society*, 47 (3), 343-369.
- SISON, A.J.G. (2009): "From CSR to Corporate Citizenship: Anglo-American and Continental European Perspectives", *Journal of Business Ethics*, 89 (Supplement 3), 235-246.
- SMILES, S. (1863): *Self-help, with illustrations of character and conduct*. Ticknor and Fields, Boston.



- SPECTOR, B. (2008): "Business Responsibilities in a Divided World: The Cold War Roots of the Corporate Social Responsibilities Movement", *Enterprise & Society*, 9 (2), 314-336.
- SPRINKLE, G.B. y MAINES, L.A. (2010): "The benefits and costs of corporate social responsibility", *Business Horizons*, 53 (5), 445-453.
- STEINER, G.A. (1971): *Business and society*. Random House, New York.
- TEZANOS, S. (2010): "Ayuda y crecimiento: una relación en disputa", *Revista de Economía Mundial*, nº 26, Diciembre, 237-259.
- THE ECONOMIST (2008): "Just Good Business: A Special Report on Corporate Social Responsibility", 19 de enero, 1-24.
- TINBERGEN, J. ([1962] 1983): *Hacia una economía mundial. Sugerencias para una política económica internacional*. Orbis, Barcelona.
- TORO, D., "El enfoque estratégico de la responsabilidad social corporativa: revisión de la literatura académica", *Intangible Capital*, 14 (2), 338-358.
- UN Global Compact (2010): *Leaders Summit 2010. Building a new era of sustainability. Summary Report*. UN Global Compact Office, New York.
- UN Global Compact y Accenture (2010): *A New Era of Sustainability. UN Global Compact-Accenture CEO Survey Study 2010*. UN Global Compact Office, New York.
- UN Expert Group (1951): *Measures for the Economic Development of Under-developed Countries*. United Nations, Department of Social Affairs, New York.
- UN Private Sector (2010): *Meeting Report. United Nations Private Sector Forum on the Millenium Development Goals*. UN Global Compact Office, New York.
- UNPD (1990): *Human Development Report 1990*. Oxford University Press, New York.
- UNPD (1991): *Human Development Report 1991*. Oxford University Press, New York.
- UNDP (2004): *Unleashing entrepreneurship. Making business work for the poor*. United Nations Development Programme, New York.
- UNDP (2007): *Human Development Report 2007/2008. Fighting climate change: Human solidarity in a divided world*. Palgrave MacMillan, New York.
- UNDP (2008): *Creating value for all: Strategies for doing business with the poor*. United Nations Development Programme, New York.
- UNPD (2010): *MDG: Everyone's Business. How inclusive business models contribute to development and who supports them*. United Nations Development Programme, New York.
- UTTING, P. (2008): "The Struggle for Corporate Accountability", *Development and Change*, 39 (6), 959-975.
- WADDOCK, S. (2006): "Building the Institutional Infraestructure for Corporate Social Responsibility", *CSRI Working Paper*, 32, Harvard University.
- WALLICH, H.C. y MCGOWAN, J.J. (1970): "Stockholder Interest and the Corporation's Role in Social Policy", en W.J. Baumol (ed.), *A New Rationale for Corporate Social Policy*. Committee for Economic Development, New York, 39-70.
- WALTON, C.C. (1967): *Corporate Social Responsibilities*. Wadsworth, Belmont, CA.
- WBCSD (2002): *The Business Case for Sustainable Development*. World Business Council for Sustainable Development, Geneve.
- WBCSD (2005): *Business for Development. Business solutions in support of the Millenium Development Goals*. World Business Council for Sustainable Development, Geneve.
- WBCSD (2010): *Vision 2050. The new agenda for business*. World Business Council for Sustainable Development, Geneve.
- WOOD, D.J. (2010): "Measuring Corporate Social Performance: A Review", *International Journal of Management Reviews*, 12 (1), 50-84.
- WOODS, N. et al. (2005): "Reconciling effective aid and global security: Implications for the emerging international development architecture", *GCP Working Paper*, 2005/19, Oxford University.
- WORTHINGTON, S.A. y PIPA, T. (2010): "International NGOs and foundations: Essential partners in creating an effective architecture of aid", en Brookings, *Making development aid more effective. The 2010 Brookings Blum Rountable Policy Briefs*. Global Economy and Development at Brookings, Washington, 20-27.