



Asamblea General

Distr. general
5 de octubre de 2001
Español
Original: inglés

Quincuagésimo sexto período de sesiones

Tema 96 a) del programa

Cuestiones de política sectorial: negocios y desarrollo

Negocios y desarrollo

Informe del Secretario General*

Índice

| | <i>Página</i> |
|---|---------------|
| I. Introducción | 2 |
| II. Tendencias del desarrollo empresarial | 2 |
| A. Entorno empresarial | 3 |
| B. Características principales de la actividad empresarial. | 4 |
| C. Financiación de empresarios. | 5 |
| III. Cuestiones conexas | 6 |
| A. Derechos de propiedad | 6 |
| B. Adquisición de conocimientos | 8 |
| C. Marco normativo y gestión pública | 9 |
| IV. La cuestión de la conducta comercial socialmente responsable | 11 |
| A. Responsabilidad empresarial | 11 |
| B. Responsabilidad social de las empresas como opción económica “casi racional” | 12 |
| C. La función de la opinión pública | 13 |
| D. Tendencias actuales | 14 |

* El presente informe fue presentado después del plazo establecido debido a la necesidad de celebrar amplias consultas con entidades de las Naciones Unidas y con otro tipo de entidades.



I. Introducción

1. Este informe se presenta en cumplimiento de la resolución de la Asamblea General 54/204, de 22 de diciembre de 1999 sobre negocios y desarrollo. El objetivo de la resolución era reabrir, durante el actual período de sesiones de la Asamblea General, el debate sobre la cuestión de los negocios y el desarrollo mediante nuevas perspectivas para promover el desarrollo mediante: a) el establecimiento de asociaciones entre los gobiernos, las instituciones multilaterales y el sector privado; b) el fomento de un entorno propicio para el desarrollo de los negocios; y c) el establecimiento de métodos socialmente responsables para la realización de actividades empresariales.

2. Al mismo tiempo, en el contexto del establecimiento de asociaciones sólidas para lograr el desarrollo y la erradicación de la pobreza, en la resolución 55/215, de 21 de diciembre de 2000, titulada “Hacia formas mundiales de colaboración”, la Asamblea General pidió al Secretario General que presentara un informe que reuniera las opiniones de todos los Estados Miembros sobre los medios y procedimientos de mejorar la colaboración entre las Naciones Unidas y todos los colaboradores pertinentes, en particular, el sector privado, para garantizar que la mundialización se convirtiese en una fuerza positiva para todos. El presente informe debe leerse en conjunción con el informe del Secretario General sobre la cooperación entre las Naciones Unidas y todos los colaboradores pertinentes, en particular el sector privado (A/56/323). En él se abordarán dos cuestiones fundamentales: cómo garantizar el desarrollo empresarial en el mundo y cómo garantizar que el mundo empresarial se rija por un método socialmente responsable.

II. Tendencias del desarrollo empresarial

3. El desarrollo empresarial se ha convertido en asunto prioritario para muchos encargados de elaborar políticas tanto en los países desarrollados como en los países en desarrollo, en las economías de mercado como en las economías en transición. Se considera cada vez más que el fomento de la actividad empresarial es una opción política que conduce a un nivel más alto de desarrollo económico, una mayor productividad, la creación de puestos de trabajo y la promoción de una

participación de base más amplia en actividades productivas, en particular de los pobres y las mujeres.

4. El sistema de las Naciones Unidas ha contribuido a la promoción de la actividad empresarial y de los negocios en las economías en desarrollo y en transición mediante los procesos intergubernamentales así como a través del diálogo sobre políticas y actividades de promoción, investigación, información, aprendizaje y otras actividades operacionales. En las conferencias internacionales del decenio de 1990 se reconoció la función crucial que desempeñan el sector privado, junto con otros agentes de la sociedad civil, y la actividad empresarial para lograr el objetivo de un desarrollo equilibrado desde el punto de vista económico, social y ambiental. En el Programa 21 se examinan los medios de fortalecer la función del mundo empresarial e industrial en el desarrollo sostenible (capítulo 30). En la Cumbre Mundial sobre Desarrollo Social se trataron una serie de recomendaciones para lograr los objetivos del desarrollo social que estaban dirigidas a las empresas. La comunidad empresarial participó en la Conferencia de las Naciones Unidas sobre los Asentamientos Humanos (Hábitat II) a través del Foro Mundial de las Empresas. Además, las Naciones Unidas se han comprometido a fortalecer sus relaciones con el sector privado de conformidad con el mandato específico que figura en la Declaración del Milenio (resolución 55/2; véanse también la resolución 48/180 y los informes del Secretario General de fecha 12 de septiembre de 1995 (A/50/417) y de 30 de octubre de 1997 (A/52/428)).

5. La mayoría de las actividades de las Naciones Unidas destinadas a promover el espíritu empresarial se centran en los problemas de “acceso” que afrontan las pequeñas y medianas empresas, entre otros, problemas de acceso a los mercados, a los recursos financieros, a los conocimientos empresariales y la tecnología que, en muchos casos, se han agravado, durante el último decenio, por la intensa competencia en el mercado mundial.

6. Por ejemplo, el Centro de Comercio Internacional ha creado un programa amplio para ayudar a que los empresarios accedan a los mercados. La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), reconociendo que la cooperación entre empresas en forma de asociaciones, redes y grupos puede asimismo proporcionar muchos de los elementos que los empresarios necesitan para hacer crecer sus negocios, continúa aplicando un programa empresarial que presta asistencia para la mejora de los

conocimientos empresariales, el acceso a los recursos financieros y la creación de asociaciones y de grupos. Asimismo, ha iniciado una amplia investigación de los vínculos existentes entre las filiales extranjeras de las empresas multinacionales y las empresas locales en los países en desarrollo, con el objetivo de utilizar dichos vínculos para mejorar la capacidad de competencia de las empresas nacionales¹. Por su parte, la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI), presta una amplia gama de servicios para ayudar a fortalecer a organizaciones representativas del sector privado con el fin de que puedan ofrecer servicios de asesoramiento y capacitación eficaces a sus miembros, en especial las pequeñas y medianas empresas. En 1998 se creó el programa de asociaciones de la ONUDI con el fin de colaborar con la comunidad empresarial establecida para acrecentar la competitividad de las pequeñas y medianas empresas y facilitar su integración en cadenas mundiales de valorización.

7. En las economías en desarrollo y en transición se están adoptando medidas para alentar la actividad empresarial y la creación de pequeñas y medianas empresas. Se reconoce que este tipo de empresas requieren sólo modestas cantidades de capital para generar empleo, difundir la actividad económica por todo el país y contribuir a la distribución de los beneficios del desarrollo económico². Una premisa común de todas estas iniciativas es que la actividad empresarial y el crecimiento económico guardan una estrecha relación.

A. Entorno empresarial

8. La difusión de la actividad empresarial y la medida en que se permite plasmar la capacidad para crear negocios se consideran los factores determinantes del crecimiento económico de cualquier sociedad. Hay entornos que favorecen la actividad empresarial y otros que dificultan su desarrollo. Un proyecto reciente llevado a cabo por el Babson College y la London Business School³ incluía un estudio en el que se ofrecían pruebas sólidas que avalaban la hipótesis de que la actividad empresarial y el crecimiento económico guardan una estrecha relación y de que existe una variación considerable en el nivel de la actividad empresarial entre los países.

9. Además, al analizar los factores que explican los diferentes niveles de la actividad empresarial, surgen ciertas pautas sistemáticas, entre las que cabe destacar las siguientes:

- a) La importancia fundamental de la estructura demográfica;
- b) La representación sistemáticamente insuficiente de la mujer;
- c) Las características principales de los sistemas económicos, como la presencia del gobierno en la economía, los niveles de tributación, el funcionamiento del mercado de trabajo y la inversión en la educación;
- d) El grado en que la gente percibe la existencia de buenas oportunidades para iniciar un negocio;
- e) La existencia de capacidad empresarial (los conocimientos necesarios para iniciar un negocio);
- f) La disponibilidad de recursos financieros, tanto públicos como privados, desde una fase temprana; y
- g) El grado en que las actividades empresariales son socialmente aceptables.

10. Los siguientes requisitos son principios rectores de la actividad empresarial de importancia crítica para la competitividad en el mercado mundial:

- a) Aprender a discernir las oportunidades;
- b) Aprender a reconocer las posibilidades de las nuevas tecnologías;
- c) Elaborar una metodología para reunir información de utilidad competitiva;
- d) Crear una red que permita aprovechar los mercados (mundiales) de capital;
- e) Adaptarse a las preferencias y a las necesidades locales del consumidor.

11. El razonamiento principal del análisis que figura en la publicación anual Global Entrepreneurship Monitor, de estudios mundiales sobre empresas, del mencionado proyecto del Babson College y la London Business School, es que el crecimiento económico nacional está en función de dos grupos paralelos de actividades interrelacionadas, a saber, aquellas relativas a las grandes empresas ya establecidas y las relacionadas directamente con el proceso empresarial. Las grandes empresas, que a menudo compiten en el mercado

mundial, contribuyen claramente y en gran medida al crecimiento económico y a la creación de riqueza. Su éxito depende, en parte, del contexto nacional en que operan, es decir, el carácter más o menos abierto del gobierno y su magnitud y función, la eficiencia de los mercados financieros, el nivel y el grado de la tecnología y de las actividades de investigación y desarrollo, la infraestructura física, la capacidad de gestión y la flexibilidad del mercado y las instituciones laborales.

12. Sin embargo, las pruebas empíricas han demostrado que las transacciones entre las grandes empresas sólo explican parte de las diferencias existentes en el crecimiento económico en todo el mundo. El proceso empresarial también parece ser responsable de una parte importante del diferente grado de prosperidad económica existente entre los países. La actividad empresarial es impulsada por la percepción de las oportunidades empresariales, con el respaldo de los conocimientos y la motivación para explotarlos. Existe un amplio consenso respecto de la idea de que la actividad empresarial prospera en circunstancias concretas que incluyen, entre otros aspectos, la disponibilidad de recursos financieros, de políticas y programas gubernamentales concebidos para respaldar el inicio de un negocio, y de educación y capacitación para la actividad empresarial⁴.

B. Características principales de la actividad empresarial

13. De acuerdo con el estudio correspondiente al año 2000 del Global Entrepreneurship Monitor, actualmente la probabilidad de participación en actividades empresariales de los hombres es el doble que la de las mujeres. Esta afirmación resulta cierta tanto en los países en desarrollo como en los países desarrollados, aunque el nivel de la participación de las mujeres en las actividades empresariales varía enormemente entre esos países. Por ejemplo, la relación entre la proporción de hombres y mujeres en Francia es de 12 a 1 mientras que en el Brasil es de 1,6 a 1. En las economías en desarrollo y en transición el iniciar y ser dueño de un negocio resulta especialmente importante para las mujeres. A menudo, las mujeres no tienen acceso a puestos de trabajo en el sector estructurado de la economía y, sin embargo, cada vez con mayor frecuencia sostienen las cargas financieras familiares. Las mujeres han demostrado ser “riesgos de crédito” muy buenos (como se ha confirmado en varios programas de micro-

crédito) y suelen invertir una proporción considerable de los ingresos en el desarrollo de recursos humanos (por ejemplo, alimentos, salud y educación para los niños). Sin embargo, se enfrentan a considerables obstáculos cuando compiten por los escasos recursos y servicios debido a las limitaciones culturales, las dificultades para acceder a los servicios jurídicos y, en algunas sociedades, el bajo nivel educativo y formativo. Tradicionalmente, el apoyo prestado a las empresarias se ha canalizado a través de proyectos concretos que implicaban el suministro de créditos y de asistencia técnica. Sin embargo, se admite que los esfuerzos han de encaminarse hacia la mejora y fortalecimiento del marco normativo y el desarrollo de los sistemas institucionales autóctonos para promover y facilitar el desarrollo de las actividades empresariales llevadas a cabo por la mujer⁵.

14. Las condiciones económicas, sociales e institucionales locales y regionales tienen una marcada influencia en el desarrollo empresarial. El carácter de la actividad empresarial puede variar entre las regiones de un país debido a las diferencias de las condiciones generales y específicas del marco empresarial. La concentración de la actividad empresarial puede ser sumamente significativa desde el punto de vista nacional: se calcula que unos 380 grupos de empresas en los Estados Unidos generan el 61% de la producción del país. Otros ejemplos de este tipo son los distritos industriales del norte de Italia, el Silicon Valley en los Estados Unidos de América, el Silicon Glen (entre Glasgow y Edimburgo) en Escocia y la región de Valencia en España. En las economías en desarrollo y en transición también pueden observarse grandes contrastes entre amplias zonas urbanas, que muestran signos de una actividad empresarial dinámica, y la mayoría de las zonas rurales, que se quedan atrás. Debe señalarse, sin embargo, que la mayoría de las concentraciones de grupos de empresas han surgido espontáneamente más que como resultado de una política pública. A través de las medidas de política se pueden consolidar algunos beneficios de las agrupaciones existentes o en ciernes al garantizar condiciones institucionales adecuadas. Además, una serie de situaciones sociales que plantean problemas, como son las zonas urbanas desfavorecidas o el desempleo entre las minorías, están también muy concentradas geográficamente y pueden beneficiarse en gran medida de las medidas de política locales⁶.

15. La actividad empresarial es impulsada por la percepción de la oportunidad empresarial, con el respaldo

de los conocimientos y la motivación necesarios para explotarla. La innovación tecnológica y una mayor liberación económica han generado oportunidades mundiales, incluidos nuevos mercados y una nueva organización de los factores de producción. La mundialización económica, que implica una mayor movilidad de los factores de producción, las mercancías y los servicios, por un lado, y el progreso de la tecnología de la información y la comunicación, por el otro, han propiciado la creación de nuevos espacios económicos. Han supuesto la incorporación de diversas y nuevas dimensiones al fenómeno de la actividad empresarial, como por ejemplo, la importancia cada vez menor de las fronteras nacionales y la mayor interconexión de los mercados que se extienden más allá de una región determinada. El avance de la tecnología de la información y la comunicación ha creado un nuevo espacio de mercado, el ciberespacio económico, especialmente para la información y el conocimiento, y ha permitido nuevos modos de producción y distribución. La ubicación física resulta menos pertinente para la economía digital en el sentido de que partes de la industria se basan en gran medida en la preparación técnica y los conocimientos empresariales de su personal. El hecho de que las empresas se encuentren ubicadas en la India, en Silicon Valley o en Londres importa menos que la capacidad del grupo de empresas de alta tecnología para establecer una red interna.

C. Financiación de empresarios

16. El acceso a la financiación es uno de los principales aspectos que dificulta el desarrollo empresarial en todo el mundo. Se considera que la disponibilidad de financiación en las primeras etapas está muy relacionada con el nivel de actividad empresarial⁷. Por definición, la puesta en marcha de una empresa no tiene antecedentes, y es probable que alrededor de la mitad de las empresas cierren durante los cinco primeros años⁸. A menudo, una actividad de alto riesgo, como es el inicio de una nueva empresa, no dispone de las formas tradicionales de obtención de recursos financieros, por ejemplo, préstamos bancarios, bonos o emisiones bursátiles. La naturaleza esencialmente conservadora de la banca impide que participe activamente⁹. Sólo una empresa bien establecida puede esperar cumplir con los requisitos para cotizar en bolsa.

17. Tradicionalmente los empresarios obtienen financiación mediante fondos de capital de inversión o a

través de inversionistas no estructurados (inversiones procedentes de amigos, familiares, compañeros de trabajo y vecinos).

Capital de riesgo

18. El capital de riesgo clásico es el dinero de riesgo que se invierte en empresas pequeñas y nuevas con gran potencial de crecimiento. Cuando está disponible, desempeña un papel fundamental en la financiación de las empresas nuevas y en crecimiento. La industria del capital de riesgo surgió para financiar empresas de alta tecnología en los países desarrollados, pero esta industria también resulta importante para los pocos países en desarrollo que pueden ofrecer sectores de mercado atractivos. Es una rama de actividad que se expande con rapidez. Los gastos de capital de riesgo sólo en el sector de la tecnología de los Estados Unidos (comunicaciones de la Internet, componentes electrónicos, equipo y software de computadoras) ascendieron a 1.200 millones de dólares en 1990, a 2.300 millones de dólares en 1995 y a 82.600 millones en el 2000, cifra esta última 36 veces mayor que la alcanzada en 1995¹⁰. Durante el primer semestre de 2001, las inversiones de ese tipo sólo alcanzaron los 17.000 millones¹¹. El total de las reservas de fondos de capital de riesgo en dos regiones en desarrollo y en transición —Asia y Europa central y oriental— pasó de 300 millones de dólares en 1990 a más de 7.000 millones en 1995¹². Muchas economías en desarrollo y en transición carecen de un núcleo de empresarios y posibles inversionistas de capital de riesgo. La secretaria de la UNCTAD consideró que “en los países en desarrollo prácticamente no hay posibles gestores de capital de riesgo” y que “un buen inversionista de capital de riesgo aprende gracias a la experiencia, pero esto lleva tiempo y el bajo rendimiento de gestores inexpertos repercutirá en los resultados iniciales de una institución de capital de riesgo”¹³.

19. Aunque fueron familias adineradas las que iniciaron el mercado de capital de riesgo en los Estados Unidos, con el tiempo, este mercado se ha visto dominado por instituciones como fondos de dotación de capital de universidades y cajas de pensiones, que actualmente aportan alrededor del 90% de todo el capital de riesgo. Los inversionistas institucionales en los Estados Unidos reconocen cada vez en mayor medida que pueden obtener mayores rendimientos al mantener una categoría de activos a pesar de que —comparada con las acciones y los bonos— tenga relativamente poca liquidez y pueda no valer nada durante varios años, o no valer

nunca nada. Estos inversionistas institucionales actualmente destinan una proporción fija de sus activos totales al capital de riesgo. La institucionalización de la industria del capital de riesgo ha significado que dicha industria se ha vuelto menos cautelosa en relación con las valoraciones excesivas en el proceso de financiación de demasiadas empresas competidoras con perspectivas empresariales inciertas.

20. Las oportunidades creadas por la Internet propiciaron el reciente auge del capital de riesgo. Sin embargo, las empresas de capital de riesgo de los Estados Unidos están empezando a constatar que existen empresarios de alta tecnología en las zonas más remotas del mundo. Los empresarios están aprovechando los mercados mundiales, y no sólo en el ámbito de la financiación. Por ejemplo, un sitio en la Red de servicios financieros europeos puede tener su base en Irlanda y estar dirigido por franceses y alemanes. El éxito de la industria de capital de riesgo de los Estados Unidos (experiencia ésta a la que los nuevos mercados deberían prestar atención) puede, en gran medida, atribuirse al hecho de que se hizo tanto hincapié en la labor de gestión como en la financiación.

Financiación no estructurada

21. En muchos países, la financiación no estructurada representa una importante inyección de recursos económicos para empresas incipientes y nuevas, y en muchos casos es de mayor cuantía que la procedente del capital de riesgo. Las inversiones no estructuradas realizadas por particulares, amigos y familiares de los empresarios noveles representó entre el 54% y el 95% de la ayuda financiera inicial en los principales países industrializados y en varias economías en desarrollo¹⁴. Por ejemplo, en los países africanos, el capital de entre el 59% y el 98% de las pequeñas y medianas empresas proviene de los activos personales del empresario¹⁵.

22. Algunos grupos de empresarios tienen poco o ningún acceso a la financiación estructurada procedente de créditos bancarios o de capital de riesgo. Estos empresarios generalmente carecen de recursos y residen en su mayoría en países en desarrollo. Los empresarios sin recursos suelen ser agricultores, pequeños comerciantes o productores de mercancías que necesitan crédito para adquirir insumos, por ejemplo, semillas, para iniciar un ciclo de producción, o para invertir y ampliar la producción. Cuando las instituciones financieras estructuradas no ofrecen financiación, se recurre a otras modalidades de financiación. El

empresario sin recursos puede acceder a fuentes no estructuradas de financiación como la familia, los amigos y los prestamistas. Estas fuentes de financiación no estructuradas, que desempeñan una importante función en todas partes del mundo, son muy flexibles y, por lo general, acarrear pocos gastos de transacción. Sin embargo, el alcance de la intermediación financiera es reducido y su capacidad limitada.

23. En los últimos años, algunas instituciones semiestructuradas dirigidas por organizaciones no gubernamentales, como los servicios de microcrédito, han ampliado su función de asistencia a los microempresarios. Han conseguido prestar servicios de financiación a personas sin recursos en parte porque han imitado y adaptado los métodos que se aplican en el sector no estructurado. Recientemente, incluso algunos bancos comerciales se han arriesgado a realizar préstamos a personas sin recursos mediante la adopción de las prácticas de la microfinanciación. Por ejemplo, el Banco Rakyat de Indonesia, que es un banco estatal que opera en condiciones comerciales, es una de las organizaciones que con mayor éxito ha proporcionado microcréditos a 2,5 millones de prestatarios. Los planes de microcréditos han beneficiado a millones de personas sin recursos. En los escasos estudios en que se han investigado los efectos de las operaciones de microfinanciación sobre la reducción de la pobreza se ha constatado un resultado generalmente positivo del crédito, en particular si el prestatario es mujer. Sin embargo, aunque hay pruebas de ganancias en el consumo doméstico, la nutrición, la educación y el uso de anticonceptivos, los efectos sobre la acumulación de activos, la productividad y la tecnología y, por tanto, sobre el logro de un aumento duradero de la producción, son menos evidentes¹⁶.

III. Cuestiones conexas

A. Derechos de propiedad

El concepto de derechos de propiedad

24. Como quedó demostrado, por ejemplo, en el estudio de vanguardia realizado en el siglo XIX sobre el pueblo Montagnes de Quebec¹⁷, se puede establecer una clara relación entre los derechos de propiedad y el crecimiento de las actividades económicas. Los historiadores económicos han demostrado la importancia

crítica que tiene la institución de la propiedad privada para el desarrollo de la economía.

25. Esta tesis se ha visto reforzada por los estudios realizados por Armando De Soto sobre las economías contemporáneas en transición y en desarrollo, en los que, al parecer, se demuestra que la falta de derechos de propiedad claros en esas sociedades inhiben el crecimiento del crédito y, en consecuencia, retrasa el desarrollo económico¹⁸. Según De Soto, una ventaja fundamental de los derechos de propiedad es crear incentivos para utilizar estos derechos en transacciones que permitan atender a necesidades externas que surjan (gastos externos/beneficios externos, monetarios y no monetarios). Los sistemas de derechos de propiedad, previstos como ámbitos controlados que reducen los costos de transacción, disminuyen el costo de hacer negocios con bienes y aumentan su valor. Los derechos de propiedad funcionan bien si están apoyados por el imperio del derecho y un poder judicial independiente. Como dijo Adam Smith, un sistema jurídico eficiente (no simplemente en su estructura nominal) y la forma en que se pone en vigor son fundamentales para el buen funcionamiento de un sistema económico de mercado. En la medida en que sustenta derechos de propiedad estables, se considera uno de los componentes fundamentales de un orden económico propicio, susceptible de influir positivamente en el desarrollo empresarial. Los títulos de propiedad permiten hipotecar bienes, transformarlos en valores que pueden ser objeto de transacciones públicas, administrar y tasar la propiedad según normas convenidas respetadas en regiones, ciudades y vecindarios diferentes. Permiten a los empresarios participar en la economía estructurada con el beneficio del reconocimiento del Estado¹⁹.

Derechos de propiedad y crecimiento

26. De Soto observa además que algunas economías en desarrollo y en transición no tienen éxito debido no a la falta de bienes sino a la ausencia de derechos de propiedad bien definidos que permitan transformar el capital “improductivo” en capital “líquido”. En la mayoría de los países en desarrollo la tierra es la garantía elemental y aunque los pobres tienen un cierto monto de producción y bienes raíces, esos recursos son comercial y financieramente invisibles. Nadie sabe quién posee qué ni dónde. Con frecuencia, los empresarios pobres han generado riqueza, a veces, en forma colectiva, en gran escala. No obstante, con la misma frecuencia, esa riqueza en forma de propiedad no estructu-

rada es extralegal, y como tal, comercial y financieramente invisible. Según De Soto, solamente los bienes raíces de los pobres sin títulos de propiedad en los países en desarrollo del Sur y las economías en transición de Europa constituyen por lo menos 9,3 billones de dólares²⁰. En la mayoría de los países en desarrollo, las mujeres tienen un acceso muy limitado a los derechos de propiedad. Eso reduce radicalmente su participación en la economía estructurada y limita su capacidad para tomar decisiones cerca de la producción y la utilización del ingreso.

27. Sólo los países industrializados de occidente y algunos enclaves de riqueza en las economías en desarrollo y en transición tienen la capacidad de representar los activos y, por consiguiente, la facultad de usar el capital en forma eficiente. La infraestructura invisible de “administración de activos”, que se da por sentado en las naciones desarrolladas, a pesar de que ha comenzado a desarrollarse hace poco más de 100 años, constituye la clave del éxito de muchas economías en desarrollo y en transición en la economía de mercado.

Beneficios del desarrollo de los derechos de propiedad

28. No obstante, aun cuando la conversión de capital “muerto” en capital “líquido” parece ser un problema principalmente jurídico, sigue siendo también una cuestión política y social. Incluso si los derechos de propiedad dieran a los pobres acceso a su capital “muerto”, no podría necesariamente poner el capital a producir, debido a diversos posibles obstáculos. Los sistemas de propiedad pueden permitir la malversación de recursos. Los títulos se pueden utilizar para reducir la riqueza. Los sistemas jurídicos no siempre proporcionan las salvaguardias necesarias²¹.

29. Además, como sucede con el capital en general, una vez que está disponible, su inversión debe ser racional y productiva. De no ser así, esto puede convertirse en una receta para que los bancos de los países en desarrollo (en las economías mundializadas, algunos locales, otros internacionales) se hagan dueños de la tierra. Niveles más elevados de educación, desarrollo de aptitudes comerciales y, en general, un mayor acceso de las personas a los conocimientos tendrán que acompañar un desarrollo de esa índole.

B. Adquisición de conocimientos

Sociedad interconectada sobre la base del conocimiento

30. La adquisición de conocimientos es algo más que una educación asequible y accesible para todos como una manera de desarrollar la inteligencia humana, mejorar la creatividad y, por consiguiente, fomentar una de las aptitudes fundamentales del ser humano. Se trata también de las formas en que se organiza la sociedad para educar a sus miembros y también para adoptar, adaptar y crear los conocimientos necesarios para el proceso de producción y la gama más amplia de las aplicaciones para la vida. Los conocimientos crean la base para aumentar la productividad. Son una fuente de instrucción acerca de las cosas por conocer, pero también de la forma de hacerlas y cómo desempeñar diversas funciones. Si bien los conocimientos siempre han sido importantes y se han aplicado en todos los aspectos de la vida, son, ahora más que nunca, el factor fundamental para asegurar el crecimiento económico y una elevada calidad de vida.

31. Asimismo es importante entender que cuando se habla de pasar de una era industrial a otra interconectada²², de hecho se está hablando acerca de la interconexión de las fuentes de información y conocimientos. Por consiguiente, esta capacidad sobre la base de conocimientos interconectados se puede utilizar en la economía, la política o en la vida cotidiana. Los conocimientos se difunden y los entornos con abundantes conocimientos ofrecerán innumerables oportunidades para que las personas se desarrollen y para que las empresas los apliquen en el proceso de producción. Los entornos con pocos conocimientos ofrecerá menos oportunidades de esa índole y la disparidad entre ellos y los entornos ricos en conocimientos se observará rápidamente ya que se puede medir en la capacidad humana, el valor de las exportaciones de mercancías elaboradas con alta tecnología, el valor de las exportaciones de servicios muy elaborados y posiblemente en la calidad de vida.

Brecha de conocimientos en relación con la brecha digital

32. El debate acerca de la adquisición de conocimientos y la brecha de conocimientos se confunde a veces con el de la disparidad digital. Sin lugar a dudas, la revolución en materia de información y comunicaciones facilita la revolución de los conocimientos. Y,

sin tecnologías de la información y las comunicaciones electrónicas, los adelantos actuales de la recolección, clasificación, almacenamiento y distribución de información y conocimientos no sería posible. Sin embargo, la adquisición de conocimientos guarda más relación con un modo de pensar de las personas y las instituciones que con las computadoras solamente. Las personas deben comenzar a entender que disponen de una vasta red de recursos y que ello puede constituir una importante diferencia en la forma en que viven y trabajan. También deben dar reconocimiento social a los encargados de transmitir conocimientos. De no ser así, las personas, cuando deciden acerca de su perfeccionamiento, no elegirán estudios o carreras relacionados con el desarrollo de los conocimientos. Tal forma de pensar del público facilitaría mucho la adopción de todas las otras medidas necesarias. La información y el conocimiento deben ser asequibles. A excepción de los secretos de Estado y los conocimientos amparados por la propiedad intelectual (que se pueden definir y proteger fácilmente), una cultura de transparencia, apoyada por normas de ser necesario, debe poner los conocimientos existentes y que pueden ser utilizados por otros a disposición del dominio público. Deben crearse instituciones para recoger conocimientos y ponerlos a disposición del público sin mayores dificultades y deben crearse otras instituciones para generar nuevos conocimientos. La conexión es necesaria, pero se daña sin la libertad de expresión que garantice la libertad de contenido. La educación es necesaria para que las personas estén más abiertas a las nuevas oportunidades de vida que brinda la mayor disponibilidad de conocimientos. Por último, es necesario que haya un entorno propicio a la actividad empresarial para poder obtener beneficios del potencial económico de los conocimientos.

La importancia de las innovaciones tecnológicas

33. Las innovaciones tecnológicas son una manifestación concreta del conocimiento. Desempeñan una función fundamental en el aumento de la productividad y de la aceleración de la tasa de crecimiento económico. Históricamente, los cambios económicos más rápidos siempre han seguido a períodos de intensa innovación tecnológica que ha aumentado la rentabilidad potencial de la acumulación de superávit financieros. De hecho, al comparar la inversión y las tasas de crecimiento se puede observar que hay países en desarrollo que efectivamente tienen más recursos financieros de lo

que pueden utilizar productivamente. En esos casos, es necesario un cambio en el perfil de crecimiento en lugar de más capital financiero. Tienen que encontrar la forma de aumentar la productividad del capital y el trabajo mediante la aplicación de tecnología.

34. Los países que no se mantienen a la par del desarrollo de la tecnología mundial a menudo se derrumban, incapaces de mantener ni siquiera su nivel de vida, mucho menos de elevarlo. Dependen generalmente de una estrecha gama de exportaciones que pierden su rentabilidad en la economía mundial. La declinación a largo plazo de la relación de intercambio de productos básicos es en sí misma un efecto secundario de la innovación tecnológica²³.

35. No cabe duda de que el actual cambio simultáneo en la tecnología y la economía, es decir la revolución que abarca la adquisición de conocimientos y el desarrollo tecnológico así como el sistema de fabricación mundial que es la base de la mundialización económica intensificarán esas tendencias. Para garantizar que un país empresarial utilice al máximo su potencial económico, se debe poner en vigor un sistema dinámico para la adquisición de conocimientos.

C. Marco normativo y gestión pública

Reforma y calidad del marco normativo

36. El marco normativo establece un espacio en el que, idealmente, una sociedad se empeña en lograr un elevado nivel de desarrollo humano, y, en apoyo a ese objetivo, los mercados asignan recursos, producen bienes y servicios, crean riqueza. En una economía mundializada, un marco de esa índole representa cada vez más una combinación de normas nacionales e internacionales. Sin embargo, en la mayoría de los casos, cualquiera sea su origen, sigue siendo la capacidad coercitiva del gobierno nacional la que respalda la ejecución de esas normas y sigue siendo el contexto nacional y no el mundial el que prevalece en la configuración de la mayoría de los elementos de los marcos normativos.

37. Es importante la calidad de esas normas. Como las normas son tan diversas es difícil definir las características de una norma de alta calidad. Los que han comenzado a hacer reformas normativas²⁴ están preparados para que el contenido de las normas y no los objetivos que éstas persiguen sean la base de su reforma. No obstante, en términos generales, el aumento del

rendimiento y de la eficiencia en función de los costos también se utilizan como criterios importantes.

38. En el examen anterior del desarrollo empresarial, se ha prestado mucha atención a las condiciones del marco empresarial. Con respecto al alto nivel de calidad de las condiciones del marco empresarial, es preciso darse cuenta que hay dos aspectos relacionados con esa cuestión.

39. El aspecto técnico se relaciona, en gran medida, con el contenido y la accesibilidad del marco normativo existente. Por consiguiente, se deben vigilar y revisar las normas teniendo esos dos aspectos en cuenta. Se sabe que la reforma normativa ha impulsado la eficiencia y las innovaciones sectoriales, aumentado la flexibilidad de la economía y el crecimiento potencial, incrementado las opciones y el bienestar del consumidor y aumentado la eficacia del gobierno para mantener elevados niveles de protección ambiental, al consumidor y en materia de seguridad. Puede mejorar la eficiencia de las economías nacionales y su habilidad de adaptarse al cambio mundial. Puede tener como objetivo la reducción de las cargas comerciales y el aumento de la transparencia de los regímenes normativos generales que respaldan la actividad empresarial, la entrada en el mercado y el crecimiento económico, y a su vez producir puestos de trabajo de alta calidad. Esa reforma es particularmente significativa para las pequeñas y medianas empresas y las microempresas. Si bien como norma estas empresas están protegidas, también tienen a su disposición poca capacidad para abordar la repercusión acumulativa de las normas administrativas, y de otra índole²⁵.

La importancia de la buena gestión pública

40. El examen de la relación entre la democracia y el crecimiento económico tiene una rica tradición. Durante mucho tiempo parecía que no se alcanzarían resultados. No obstante, investigaciones recientes han dado argumentos convincentes en apoyo de los que han mantenido que para asegurar un crecimiento económico duradero es importante conocer el sistema de autoridad que prevalece en un país determinado²⁶. En otras palabras, el tipo de gestión pública determina la índole de la interacción entre el gobierno y el mercado así como su resultado. Según el tipo de gestión pública, los bienes públicos que el gobierno adquiere y las formas de regularlos que utiliza, el gobierno puede promover o socavar el mercado. La evidencia empírica tiende a confirmar la hipótesis de que la gestión pública democrática

se corresponde con los gobiernos que promueven los mercados en tanto que la gestión pública no democrática tiende a eliminar el potencial de creación de riqueza que tiene el mercado.

La importancia de la inclusión mediante la representación

41. Los sistemas que no son representativos y rechazan el diálogo con el público en general están condenados a un interés primordial estrecho. Como norma en esas sociedades, se respetan los contratos que generan valores, ya sea en el sector público o privado. Sin embargo, pasando por alto toda una plétora de contratos de crucial importancia, desde el punto de vista de la prosperidad, pero de alguna manera menos valiosos, se cierran efectivamente mercados enteros. Se hace caso omiso de la creación de una variedad de bienes públicos que tenderían a promover el crecimiento y el desarrollo. No hay grupos de presión lo bastante fuertes para impedirlo. El grupo de personas que se benefician directamente del ingreso o indirectamente de la redistribución de la riqueza mediante los bienes públicos es reducido. Y hay pocas posibilidades de que esos sistemas renuncien a la imposición que retrasa el desarrollo y el crecimiento en relación con los grupos de población que no están asociados con las estructuras inmediatas de poder. Si en situaciones como éstas hay éxito económico, ello depende de la formación de un “Estado firme”, en Estado que tenga una visión a largo plazo del desarrollo y que no supedite sus políticas a ningún interés organizado. A largo plazo, incluso los más efectivos tienen dificultades, que surgen a menudo de la asignación impropia de recursos financieros y la fuga de nacionales capacitados.

42. En contraste, el interés primordial de las democracias tiende a ser más amplio: se extiende a la mayoría. Se sabe que muchas democracias esclarecidas dan el salto cualitativo y desarrollan un interés más que primordial que va más allá de atender las necesidades de la mayoría ocupándose solamente de un mayor bienestar público. Cabe la posibilidad de que desarrollen un sistema jurídico y un orden político que apoye, por ejemplo, los derechos de propiedad y el cumplimiento obligatorio de contratos en el dominio público, y facilite un mercado de capital duradero y ampliamente utilizado.

43. Esos sistemas, por las mismas razones, tienden a ser más receptivos a la reforma de las normas y los procedimientos administrativos que se ajustan a las cir-

cunstancias cambiantes para los negocios. Como se señala en el próximo informe mundial sobre el sector público, los gobiernos deben tomar la iniciativa de simplificar los procedimientos y las normas para el registro y la concesión de licencias de las empresas. Si no se simplifican los procedimientos y las normas burocráticas para establecer un negocio, muchos países en desarrollo quedarán rezagados y marginados en el proceso de mundialización. Es necesario que haya un mecanismo permanente de consulta con representantes del sector privado sobre la formulación de las políticas pertinentes y la vigilancia de su efecto. Se trata de reducir la burocracia, aumentar las corrientes de información, poner en vigor una mayor transparencia y bajar los costos de acceso a los mercados.

La importancia de la inclusión mediante la libertad

44. El valor de la libertad se expresa de dos maneras:

a) En primer lugar, la libertad es una precondition para el desarrollo de la creatividad humana. Éste siempre ha sido un elemento importante de todos los procesos políticos, económicos y sociales, pero en la actualidad es particularmente pertinente, en momentos en que las sociedades tienen que organizarse para obtener beneficios del conocimiento. Esto sólo puede suceder en un entorno que apoye la libertad de expresión, asociación y reunión, incluso en el espacio cibernético. Las mentes creadoras de los encargados de transmitir conocimientos no prosperan en situaciones restrictivas. Desaparecen o parten en busca de mejores condiciones de vida;

b) En segundo lugar, la libertad alienta la actividad empresarial. Las sociedades con economías con miles de empresarios tienen una mayor posibilidad de obtener éxito económico a largo plazo. Simplemente ponen a prueba el futuro mediante más experimentos económicos de “prueba y error”. No hay forma de que una sociedad pueda predecir el futuro y planificarlo. Por ello una gama muy amplia de transacciones económicas puede abarcar muchas más opciones posibles que las decisiones adoptadas por una sola persona o por un número limitado de agentes económicos. El reciente fenómeno “punto com” en los países industrializados no es sino una repetición de épocas anteriores de revoluciones tecnológicas, todas con características comunes: a) experimentación; b) capitalización; c) gestión; d) hipercompetición; y e) consolidación. Finalmente, ahora como entonces, ha habido un número

previsible de fracasos comerciales, pero las historias de éxito proporcionaron transporte ferroviario confiable en los siglos XIX y XX, y sin lugar a dudas proporcionarán conexión y aplicaciones de la tecnología de la información y las comunicaciones para la vida y el trabajo en el siglo XXI.

IV. La cuestión de la conducta comercial socialmente responsable

A. Responsabilidad empresarial

45. La pregunta ¿ante quiénes y de qué son responsables las empresas? tiene muchas respuestas posibles. La respuesta de que deben responder ante el público en general de importantes contribuciones en muchos aspectos del desarrollo humano transformaría a los directores de las empresas en “policías de la sociedad”, una responsabilidad que en la actualidad no es obvia ni fácilmente aceptable.

La opinión pasiva

46. En los debates sobre la conducta comercial socialmente responsable a menudo se plantea la cuestión de que la mayor contribución del sector privado al desarrollo humano es la eficiencia con que asigna los recursos en el proceso de producción y asegura así la prestación menos onerosa posible de los bienes y servicios que quiere la gente. Esto es verdad si el sector privado apoya los mercados competitivos y tiene suficiente información para permitir a los mercados que funcionen, aun a largo plazo; si la industria de la cultura no asume la formulación de los gustos de las personas y, como consecuencia, configura la demanda en el mercado; y si en la sociedad se permite a los ingresos reales crecer con el tiempo. Si se dan estas condiciones, de hecho crea riqueza, una base para garantizar una de las capacidades humanas fundamentales: tener un nivel decente de vida.

47. Otro argumento que se repite con la misma frecuencia hace hincapié en la primacía de los intereses de los accionistas, la maximización del valor de los accionistas. Esto supone la existencia de una comunidad diversa de accionistas conectada a la empresa sólo por los objetivos de inversión. Esto es así en algunos lugares del mundo pero no es en todas partes. Las empresas pueden ser propiedad de unos pocos inversionistas estratégicos; pueden representar importantes participa-

ciones cruzadas pueden ser empresas mixtas o empresas controladas por familias en las que la familia ha vendido un interés mayoritario a diversos accionistas pero reteniendo un control minoritario. Pueden ser, por último, empresas recién privatizadas con grandes bienes estatales residuales. Además, la mayor parte del crecimiento económico sostenido del decenio de 1990 se ha debido a la corriente transnacional de inversiones institucionales en capital social y de inversión extranjera directa. La amenaza inherente de la fuga de capitales y la duración cada vez menor de las tenencias de acciones complica más la situación²⁷.

48. También se puede decir que si es cierto que la inteligencia humana, reforzada por la tecnología de la información y las comunicaciones, se está transformando en el factor primero de la producción, el establecimiento de por lo menos una parte de la infraestructura de desarrollo humano puede pasar a ser un interés comercial *bona fide*. Cabe aducir que, si una sociedad quiere que las empresas tengan una conducta socialmente responsable, las normas estatales sólo pueden crear un marco jurídico en el cual ciertos aspectos de esa conducta sean obligatorios por ley. Esto es difícil aun en el contexto nacional. Hay argumentos importantes y válidos con respecto a la libertad que están en juego en este caso. La ideología y la política a menudo crean confusión en el debate acerca de la adopción de esas normas haciéndolas parte de polémicas mucho más amplias.

La perspectiva cambiante del mundo empresarial

49. Las empresas interpretan el riesgo de dos maneras distintas. La primera es interpretarlo como una amenaza directa a la corriente de efectivo de la empresa como consecuencia de la responsabilidad civil que dimana de una actividad empresarial que produce externalidades negativas. La responsabilidad jurídica de esa empresa puede poner en peligro su balance. La segunda manera es interpretar el riesgo empresarial desde una “perspectiva de la imagen”, esto es teniendo en cuenta cómo reacciona la gente a los efectos negativos de una actividad empresarial. La reacción del público puede provocar enormes riesgos empresariales respecto de las corrientes de efectivo y los valores de los activos de una empresa. Una firma puede perder clientes debido a una publicidad negativa acerca de su desempeño. La “pérdida de reputación”, la “protección de marcas”, la “lealtad del consumidor” y la “retención de la cuota del

mercado” se cuentan actualmente entre las estrategias empresariales prioritarias. Los riesgos también pueden abarcar los gastos de las auditorías externas que ponen al descubierto, por ejemplo, la existencia de posibles problemas de contaminación y la necesidad de establecer mecanismos que contribuyan a reducir los gastos derivados de la contaminación y de las actividades de limpieza.

50. Una respuesta más práctica a la pregunta “¿Ante quién deben responder las empresas?” puede basarse en la cuestión de la “rendición de cuentas”. En los estatutos de las empresas se establece que los gerentes rinden cuentas a los directores, quienes, a su vez, rinden cuentas a los accionistas. Esa jerarquía en materia de responsabilidad se puso a prueba en muy raras ocasiones hasta principios del decenio de 1990. A medida que avanzó el decenio el movimiento que propugnaba la gestión empresarial tuvo gran éxito en su empeño en obligar a los gerentes que funcionaban sin tener debidamente en cuenta el valor del accionista a que cambiaran sus métodos o a que buscaran nuevos empleos.

51. El mecanismo que permite poner a prueba ese orden jerárquico es la capitalización del mercado, o muy sencillamente el precio de las acciones de una empresa. El agente por cuyo intermedio ese mecanismo se abre paso por el sistema es el nuevo inversionista mundial, a saber el inversionista institucional y las cajas de pensiones. Por ejemplo, en el caso de los Estados Unidos, esos inversionistas controlan aproximadamente la mitad de todas las acciones que se cotizan en bolsa en los Estados Unidos.

52. Los gastos externalizados de la empresa se reflejarán en el precio de las acciones de la compañía cuando el mercado perciba que han aumentado los riesgos para los futuros ingresos a consecuencia de la pérdida de reputación, las demandas judiciales y las multas. Como cabría esperar, ese resultado se confirma en un reciente estudio realizado por Innovest, firma de asesoría financiera especializada en finanzas e inversiones en materia de medio ambiente. La firma examinó los efectos en el medio ambiente de 800 empresas por espacio de más de dos años, período que concluyó en marzo de 2000, y las agrupó en una mitad superior y una mitad inferior por ramo de la industria. Se llegó a la conclusión de que el precio de las acciones de las empresas más ecológicamente inocuas agrupadas en la mitad superior superó al de las empresas de la mitad inferior en un 22% respecto de los productos forestales mundiales, en un 66% respecto de los productos químico-

de los Estados Unidos, en un 17% respecto del petróleo de los Estados Unidos y en un 12% en relación con las empresas eléctricas públicas de los Estados Unidos²⁸.

La perspectiva del Pacto Mundial

53. La cuestión de la responsabilidad de las empresas constituye el eje de la iniciativa del Pacto Mundial del Secretario General de las Naciones Unidas²⁹. Esa iniciativa se refiere a los “valores y principios comunes” de las Naciones Unidas y el mundo empresarial y se vale de las tendencias positivas descritas anteriormente. En ella se subraya que la utilidad económica pura, o la ventaja económica pura, puede ir acompañada del apoyo empresarial de los derechos humanos, la libertad de asociación y el derecho de negociación colectiva; la eliminación del trabajo forzoso o infantil; la eliminación de las prácticas discriminatorias de contratación; y la protección del medio ambiente natural. Se subraya que de lograrse esto, se crea una situación ideal en que se vela por el interés propio de una empresa y se “da un rostro humano al mercado”³⁰.

B. Responsabilidad social de las empresas como opción económica “casi racional”

54. En realidad, la “utilidad económica pura” sólo existe en los libros de texto de economía. Para aproximarse más a la situación de la vida real, muchos economistas se refieren a “la cuasirracionalidad de los agentes económicos”³¹. Si bien la mayor parte del debate científico en esa esfera se ha centrado en los aspectos de los salarios y el desempleo, cabe hacer interesantes extrapolaciones. Si bien es cierto que habrá que seguir poniéndolas a prueba, al menos merecen mencionarse:

a) En primer lugar, gran parte de lo que se piensa actualmente sobre la función que pueden o no desempeñar empresas en la solución de cuestiones relacionadas con el desarrollo humano, en el plano local y mundial, parece circunscribirse al modelo hipersimplificado de la utilidad económica. Ello presupone que en el complejo mundo de las actividades empresariales, los valores, las preferencias y las pautas de conducta a los que se refiere una empresa comercial son unidimensionales y, para todo fin práctico, no varían con el paso del tiempo. No obstante, muchas de las opciones por las que terminan decidiéndose las empresas tienen en cuenta diversos resultados inmediatos y futuros y no se

basan en un solo factor, sino en un amplio conjunto de factores dictados por la oportunidad³²;

b) En segundo lugar, los valores, las preferencias y las pautas de conducta antes mencionados dimanaban no sólo de las señales del mercado, sino también de las enseñanzas que imparte una comunidad. La política pública tal vez pudiera alterarlos y, en consecuencia, modificar las respuestas del mundo de los negocios a las situaciones de desarrollo humano imperantes o nuevas; existe una clara interacción entre las medidas que adoptan los gobiernos, las normas de la comunidad y las preferencias personales. Es decir “[la gente tiende a] dar muestras de un refinamiento que trasciende el modelo [económico] que se utiliza para evaluar su conducta”³³ y si bien la conducta humana siempre tiende a asignar una importancia suprema a los beneficios en sentido general, el cuidado dispensado a otros como un “fin” y no sólo como un “medio” para lograr una situación ventajosa en lo personal puede entrar, y a menudo entra, en los cálculos relacionados con las actividades empresariales³⁴;

c) En tercer lugar, las investigaciones empíricas parecen confirmar que las empresas tienen un alcance y duración limitados, si bien están dotadas de una flexibilidad relativamente amplia para desviarse de una plena optimización de la utilidad económica; esto es, pueden seguir una dirección casi racional sin sufrir pérdidas económicas considerables³⁵. Por ejemplo, cierto grado de ecuanimidad puede ser uno de los factores que se tienen en cuenta a la hora de adoptar decisiones comerciales.

55. Estos aspectos tienen consecuencias prácticas. Indican, en efecto, que una sociedad posee un sector empresarial que en mayor o menor grado incorpora en su conducta la disposición de la sociedad a permitir que la solidaridad humana forme parte de su conjunto de valores. También indican que una empresa puede tomar numerosas medidas relacionadas con la adopción de una conducta socialmente responsable antes de verse en la obligación de hacer frente a consecuencias económicas negativas. Indican que las consecuencias financieras negativas no equivalen necesariamente a consecuencias económicas negativas, sobre todo cuando se tiene en cuenta el efecto beneficioso que ejerce una conducta socialmente responsable en la reputación de la empresa a los ojos de sus clientes, o el respeto y la confianza que le valen en el mercado y ante el público en general.

C. La función de la opinión pública

56. El problema parece ser otro. Las decisiones relativas a la necesidad de promover el papel de los negocios en el desarrollo humano en el mundo están firmemente enraizadas en el actual statu quo en que impera el antes mencionado modelo unidimensional de conducta económica. La decisión de formar amplias asociaciones y de empezar a tratar el desarrollo humano como una responsabilidad conjunta está muy firmemente enraizada en el supuesto de que corresponde mayormente al gobierno promover una parte considerable del desarrollo humano (por ejemplo, la atención sanitaria y la educación). Por último, las decisiones de ese tipo se enraízan firmemente en el atraso actual que se registra en materia de desarrollo humano. La experiencia indica que la gente no abriga grandes esperanzas de que las situaciones firmemente enraizadas puedan cambiar. En esas circunstancias las ideas de gran envergadura parecen inconcebibles, por lo que no suelen acometerse, aun cuando sea totalmente viable propiciar cambios trascendentales.

57. Existe la promesa de que esas cuestiones serán tema de un amplio debate público en un plano local y mundial en que participarán los gobiernos, el mundo empresarial y la sociedad civil. El Pacto Mundial ha sido un paso importante en esa dirección, de los que puede y debe haber más. Esos debates pueden tener consecuencias directas para la conducta de las empresas comerciales. Pueden propiciar la adopción de medidas gubernamentales e intergubernamentales que ni siquiera sean de carácter reglamentario pero que podrían tener un efecto beneficioso en las actuales preferencias sociales y podrían contribuir a modificar los incentivos que la comunidad ofrece a las empresas comerciales. También reforzarían la exigencia de que las actividades empresariales sean más transparentes, con lo que contribuirían a que el debate público fuera más amplio y mejor fundamentado.

58. También existe la promesa de que en el debate tanto en el plano local como mundial participarán personas bien informadas, capacitadas e incorporadas en redes pertenecientes a la era de la información. Su capacidad de realizar promoción, establecer redes y crear ámbitos de interés común que no conocen fronteras constituiría una poderosa fuente de recursos capaz de conformar los valores, las preferencias y las pautas de conducta imperantes. Si esas personas propugnan el valor de la solidaridad humana, las opciones de incentivos

que la sociedad ofrece a la empresa comercial tal vez contribuyan a que ésta se encamine hacia la adopción de una conducta socialmente responsable.

D. Tendencias actuales

59. Ningún aspecto de este debate transcurre en un vacío. Se acepta cada vez más como norma que la gestión empresarial respetará directrices y marcos más amplios. Ello comienza a hacerse sentir en la valoración que hacen de las empresas los administradores de fondos de inversión en el mercado monetario. Muy recientemente más de 30 países han adoptado códigos voluntarios de ese tipo³⁶. También se emprenden notables gestiones internacionales como la formulación de las directrices del rendimiento empresarial y los principios de la gestión empresarial por la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos; la creación de la red internacional de gestión empresarial y la Asociación sobre directrices de gestión empresarial del Commonwealth. En una reciente encuesta de 670 principales funcionarios ejecutivos la queja principal en todas las regiones no fue la existencia de reglamentos, sino más bien la falta de armonización de las leyes y los reglamentos en todo el mundo. Parecen existir condiciones favorables para intentar establecer una especie de guía de prácticas óptimas en materia de gestión empresarial como bien público mundial. Algunos sugieren que el medio idóneo sería una reglamentación voluntaria similar al Comité de Normas Bancarias de Basilea o una certificación de calidad empresarial similar a la adoptada por la Organización Internacional de Normalización³⁷.

60. Naturalmente queda abierta la cuestión del contenido de esas directrices armonizadas. Hoy día, si bien se abre paso gradualmente la idea de que en las estrategias empresariales deben plantearse la estabilidad social y económica como objetivo en los directorios a largo plazo, el mundo empresarial dista mucho de haber alcanzado una conducta socialmente responsable. Es alentador que la mayoría de los casos internacionales de que más se ha informado en años recientes, que han sido casos de amenazas al medio ambiente, de soborno y de condiciones de trabajo inhumanas, hayan sido resueltos por regla general de la manera en que la opinión pública lo había exigido, generalmente con la adopción por las empresas interesadas de nuevos códigos de conducta. Y, al menos en uno de esos casos, la gerencia había reconocido que existía “cierto malestar”

entre su propio personal. A la gente parecía molestarle la idea de trabajar para una organización que no consideraba “ética”³⁸.

61. En consecuencia, parece ampliarse el círculo de aquellos que están interesados en responder a la conducta empresarial, y que están dispuestos a hacerlo. Si bien en ese grupo siguen figurando los propietarios de diversas formas de capital, ahora también figuran las comunidades de proveedores y clientes, que revisten una importancia decisiva para la posición que ocupa la empresa en el mercado; para la base de empleo (sobre todo si representa una fuerza singular integrada por especialistas y personal capacitado); para la comunidad en que funciona la empresa; y para la opinión pública en general.

62. El atraso que padece el desarrollo humano reviste enormes proporciones. Nadie sabe a ciencia cierta qué aspecto tendrá en el futuro la composición de agentes que podrán hacerse sentir en el desarrollo humano. Hay indicios de que la estructura en que figura un agente predominante (esto es, el gobierno) y un erario predominante (esto es, el presupuesto público) tal vez se vea reemplazada por una constelación de agentes públicos y privados, cada uno dotado de su propia capacidad y erario, que establecerán las alianzas necesarias para resolver los problemas que vayan surgiendo. Las organizaciones estatales, las empresas comerciales, los particulares y las organizaciones estructuradas y no estructuradas de la sociedad civil podrían formar parte de esa constelación. No obstante, las cuestiones en que estará dispuesta a centrar sus esfuerzos y las soluciones que aplicará esa constelación seguirán enraizadas en los resultados del intercambio público de ideas: sobre valores, sobre incentivos sociales y sobre los beneficios que una sociedad concede al mundo empresarial por haber adoptado una conducta socialmente responsable.

Notas

¹ Véase Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, “Aumento de la Competitividad de las PYMES en el marco de la inversión extranjera directa en los países en desarrollo”, 2000, documento TD/B/COMM.3/34; Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, *World Investment Report 2001*, documento UNCTAD/WIR/2001.

² Véase Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, “Oferta de servicios financieros y no financieros sostenibles para el desarrollo de las

- PYMES”, 16 de abril de 1999, documento TD/B/COMM.3/EM7/2.
- ³ La iniciativa Global Entrepreneurship Monitor (GEM) se creó en 1997 como actividad conjunta del Babson College y la Escuela de Comercio de Londres. Un objetivo fundamental del programa consiste en comprender cómo funciona el proceso empresarial y cómo varía su contribución al crecimiento económico según el país que sea. Veintiún países participaron en el estudio en 2000, de ellos seis eran economías en desarrollo de tres regiones geográficas (Sudamérica, el Oriente Medio y Asia). Basado en un diseño de investigaciones sólido que abarca la reunión y el análisis de cuantiosos muestreos de datos de cada país, el estudio se centra en tres cuestiones fundamentales: a) ¿Varía el nivel de actividad empresarial entre los países? De ser así, ¿cuánto varía? b) ¿Afecta el nivel de actividad empresarial la tasa de crecimiento económico de un país? c) ¿Qué hace que un país sea empresarial?
- ⁴ Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, 1999.
- ⁵ Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos, “DAC orientation for development cooperation in support of private sector development”, documento DCD/DAC(93)32/REV2, junio de 1994; Banco Mundial “Ghana: Financial services for women entrepreneurs in the informal sector”, WB Africa Region Findings, No. 136, junio de 1999; Reynolds, Hay, Bygrave, Camp y Autio”, “Global Entrepreneurship Monitor – 2000 Executive Report”.
- ⁶ Irene Tinagli, “Competing in Europe. A Comparative Study on New Patterns of Development in European Regions”, abril de 2001; OCDE, “Fostering Entrepreneurship”, OECD Policy Brief, No. 9, 1998.
- ⁷ Global Entrepreneurship Monitor, *ibíd.*
- ⁸ OCDE, 1998, *ibíd.*
- ⁹ UNCTAD, 1999.
- ¹⁰ Global Entrepreneurship Monitor, *ibíd.*
- ¹¹ Fuentes: Venture Economics (www.ventureeconomics.com) y National Vulvodynia Association (www.nva.org).
- ¹² Naciones Unidas, *Estudio Económico y Social Mundial*, 1999.
- ¹³ *Ibíd.*, 1999.
- ¹⁴ Global Entrepreneurship Monitor, *ibíd.*
- ¹⁵ Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, “Cuestiones relativas al acceso de las pequeñas y medianas empresas a la financiación”, Grupo de Trabajo sobre el papel de las empresas en el desarrollo, 1995 (TD/B/WG.7/6).
- ¹⁶ Naciones Unidas, *Estudio Económico y Social Mundial*, 1999.
- ¹⁷ Harold Demsetz, “Toward a theory of property rights”, *American Economic Review*, 57, págs. 347 a 359;
- ¹⁸ Hernando De Soto, “The Mystery of capital”, Basic Books, Nueva York; 2000.
- ¹⁹ Global Entrepreneurship Monitor.
- ²⁰ Hernando De Soto, “The Mystery of capital”, Nueva York, Basic Books, 2000.
- ²¹ Naciones Unidas, *Estudio Económico y Social Mundial*, 1993.
- ²² Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, *Informe sobre el Desarrollo Humano*, 2001.
- ²³ Véase “A new map for the world”, *The Economist*, 22 de junio de 2000.
- ²⁴ Véase el informe de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos sobre la reforma reglamentaria, Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos, París, 1997.
- ²⁵ *Ibíd.*
- ²⁶ Véase Olson Mancur, “Power and Prosperity. Outgrowing Communist and Capitalist Dictatorships”, Basic Books, 2000.
- ²⁷ “Conformance of Performance and Other Dilemmas in Corporate Governance”, proyecto del Foro Económico Mundial en asociación con Deloitte Touche Tohmatsu, Davos (Suiza), 2001.
- ²⁸ P. Wilkes en Innovest Strategic Value Advisors (www.innovestgroup.com).
- ²⁹ Véase el discurso pronunciado por el Secretario General de las Naciones Unidas en el Foro Económico Mundial, Davos (Suiza), 31 de enero de 1999.
- ³⁰ *Ibíd.*
- ³¹ Como referencia véase Amartya Sen, “Rational fools: a critique of the behavioural foundations of economic theory”, *Philosophical and Public Affairs*, verano de 1977; George A. Akerlof y Janet L. Yellen, “Rational Models of irrational behaviour”, *The American Economic Review*, vol. 77, No. 2, mayo de 1987; Daniel M. Hausman y Michael McPherson, “Taking ethics seriously: economics and contemporary moral philosophy”, *Journal of Economic Literature*, vol. XXXI, junio de 1993; Amartya Sen, “The formulation of rational choice”, *The American Economic Review*, vol. 84, No. 2, mayo de 1994; Henry J. Aaron, “Public policy, values, and consciousness”, *The Journal of Economic Perspectives*, vol. 8, No. 2 (primavera de 1994); *The Economist*, “Business ethics: doing well by doing good”, 22 de abril de 2000.
- ³² Amartya Sen, “The formulation of rational choice”, *American Economic Review*, vol. 84, No.2, mayo de 1994.

- ³³ *Ibíd.*, “Rational fools: a critique of the behavioural foundations of economic theory “, *Philosophical and Public Affairs*, verano de 1977.
- ³⁴ Henry J. Aaron, “Public policy, values, and consciousness”, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 8, No. 2 (primavera de 1994).
- ³⁵ Según Akerlof y Yellen (véase la nota 31), en términos matemáticos esto es una consecuencia del teorema de la envoltura según la cual el efecto de un impacto exógeno de un agente plenamente maximizante es idéntico, hasta un primer orden de aproximación, ya sea que el agente modifique óptimamente su variable decisoria en respuesta al impacto o responda, en cambio, por inercia. Dicho de otro modo, la conducta inercial o empírica típicamente ocasiona pérdidas a quienes la asumen, en comparación con las recompensas derivadas de la optimización, que son de segundo orden. En consecuencia, un leve relajamiento de las normas aplicables en la construcción de “buenos” modelos —a fin de tolerar las conductas ajustadas a supuestos que entrañen pérdidas convenientemente pequeñas como resultado de la no maximización— aumenta considerablemente la gama de conductas que ha de examinarse.
- ³⁶ “Conformance of Performance and Other Dilemmas in Corporate Governance”, proyecto del Foro Económico Mundial en asociación con Deloitte Touche Tohmatsu, Davos (Suiza), 2001.
- ³⁷ *Ibíd.*
- ³⁸ *The Economist*, “Business ethics: doing well by doing good”, 22 de abril de 2000.