

Responsabilidad social de las empresas en una sociedad de "afectados" (*stakeholder society*)*

Anita Weiss-Belalcázar**

Resumen

El presente artículo se refiere a los "sectores que afectan o son afectados por el quehacer de las empresas". El concepto se vincula a la problemática de la Gobernabilidad Corporativa (*corporate governance*) y se refiere a la necesidad de las empresas de considerar los intereses de los bancos y de los trabajadores y no solo los intereses de los accionistas. Posteriormente el concepto se amplía a los proveedores y los clientes, integrándolos a la discusión sobre la Responsabilidad Social de las Empresas no solo frente a los sectores mencionados, sino también frente al Estado, la Sociedad y el Medio Ambiente. A modo de ejemplo se señala como podría analizarse mediante un método deductivo-inductivo la situación de los trabajadores en la sociedad contemporánea, a partir de aspectos sugeridos por la teoría sociológica.

Palabras clave

Stakeholders, sectores afectados por el quehacer de las empresas, gobernabilidad corporativa, responsabilidad social.

Introducción

En la sociología en general y en la sociología industrial y del trabajo en particular es corriente un procedimiento investigativo de carácter inductivo, en el cual se va efectuando una construcción teórica en forma paulatina a través de generalizaciones empíricas. Esta postura metodológica conlleva, a nuestro entender, grandes limitaciones por el escaso poder explicativo de los conceptos tomados en sí mismos y la ausencia de su ubicación en un contexto teórico de carácter sistemático más general. Este proceder no es ajeno a la crisis de las ciencias sociales señalada por varios autores (Knoll, 2003).

Nos proponemos ilustrar nuestro punto de vista a través del análisis de la trayectoria del concepto *stakeholders* (traducido como los sectores que afectan o son afectados por la actividad empresarial).

La trayectoria del concepto *stakeholder* va desde una concepción micro, ligada a la definición de estrategias de manejo empresarial, pasando por una ampliación de su definición en el marco de la problemática de la *responsabilidad social de las empresas*, hasta una concepción macro que pretende abarcar un análisis de la sociedad en su conjunto. La presente reflexión crítica se refiere a este último aspecto de la ampliación del concepto. A través de las definiciones de este concepto y los debates en torno a los diversos problemas ligados al mismo, se mostrarán las contradicciones en que se incurre y las limitaciones de su capacidad explicativa, derivadas, a nuestro entender, de la forma de concebir y utilizar la teoría. Como conclusión, a modo de ejemplo, se señalarán algunas indicaciones teóricas que permitirían enriquecer el análisis sobre la problemática a la que se vincula el término *stakeholder*.

El análisis crítico de esta concepción se deriva del proceso de revisión bibliográfica y elaboración del estado del arte realizado como parte del proyecto de investigación titulado "Estrategias de empresas multinacionales en diversos contextos nacionales". Este proyecto se propone investigar políticas de personal de empresas multinacionales alemanas, comparando los determinan-

* Este trabajo es producto de la reflexión crítica de la autora sobre la capacidad explicativa del concepto de "stakeholders" desde la perspectiva sociológica. Se recibió en octubre y se aprobó definitivamente en noviembre de 2003.

** Profesora emérita de la Universidad Nacional, en el área de Sociología. E-mail: anitaweiss2002@yahoo.com.

tes de estas políticas en Alemania y en filiales de varios países de América Latina¹.

I. TRAYECTORIA DEL CONCEPTO *stakeholder*

A. El concepto *stakeholder* en la discusión sobre gobernabilidad corporativa

El término *stakeholder* (interesado o afectado) se contrapone mediante un juego de palabras en el idioma inglés al término de *shareholder* o accionista.

El concepto de *stakeholder* en apariencia fue utilizado originalmente por R. Merton en la década de los años cincuenta y en un comienzo apareció en la literatura administrativa del Instituto de Investigación de Stanford. Se refería a los sectores sociales que las empresas deben tener en cuenta para poder funcionar. El sentido de este término ha variado en la medida en que la concepción sobre el papel de las empresas y sus relaciones con diversos sectores de la sociedad ha cambiado.

En los años setenta la discusión sobre gobernabilidad corporativa (*corporate governance*), a la que se vincula el término *stakeholders*, giraba en torno al control de los consorcios multinacionales; desde entonces se exigía aumento de la transparencia en el manejo empresarial. Se discutía sobre la estructura democrática de las corporaciones, así como los nexos entre capitalistas, trabajadores y gerentes (Burkhalter, 2001, p. 210). La discusión reciente sobre *governabilidad corporativa* tiene que ver con consecuencias del proceso de globalización y de la política neoliberal de las últimas décadas.

Es conveniente diferenciar una perspectiva de carácter más normativo ligada a la administración de empresas, de una perspectiva más analítica sobre el papel de las empresas y su relación con la sociedad.

El carácter estratégico de las grandes corporaciones en el proceso de globalización, su vinculación con el sector financiero y el mercado de capitales, las repercusiones de hechos como las absorciones

y fusiones de empresas, la quiebra de grandes consorcios que aparentemente contaban con gran solidez, los altos salarios y bonificaciones de ejecutivos, que en ocasiones no se compaginan con el desempeño de las empresas, son objeto de la problemática de la gobernabilidad corporativa (GC).

En torno al objetivo de buscar mecanismos para controlar a los gerentes y hacer que su relación con los accionistas sea transparente, revivieron discusiones teóricas y concepciones sobre el manejo empresarial que se venían planteando de tiempo atrás.

En la base de la problemática analizada por la GC está la separación entre la propiedad y el control de los medios de producción, que se observaba ya desde la formación misma del capital financiero y el surgimiento de las sociedades por acciones desde fines del siglo XIX. Los propietarios perdían la posibilidad de control, mientras aumentaba el poder de los gerentes, con consecuencias ampliamente analizadas por la sociología².

A través de la gobernabilidad corporativa, tomada en un sentido normativo, directivos empresariales y administradores buscan definir mecanismos para maximizar el valor de las acciones, para adelantar una gestión transparente y productiva, y realizar un control sobre los gerentes por parte de los órganos de dirección y de los accionistas.

Una propiedad difusa de acciones posibilita a los gerentes una gran autonomía en el manejo de las corporaciones, permitiéndoles tomar decisiones que a veces sirven más a sus propios fines. Por eso se busca asegurar que los valores y las acciones de los directivos se orienten a lograr los fines de las corporaciones.

La disminución del poder regulativo del Estado, debido a la implantación de políticas de corte neoliberal, el aumento del po-



¹ Este proyecto fue elaborado conjuntamente con Rainer Dombos, de la Universidad de Bremen y será presentado a entidades alemanas en busca de financiación

² Marx, C. (1964) en el capítulo sobre el papel del crédito en la sociedad capitalista y el análisis de las sociedades anónimas, analiza el proceso de separación entre la propiedad y el control en las empresas; Weber, M. (1964) considera que la separación entre la propiedad y el control en las empresas es la base de la dominación racional a través del aparato burocrático; Berle y Means (1932) son considerados por varios estudiosos como el autor que analizó con mayor amplitud esta problemática y cuya obra fue, según Burkhalter, la de mayor influencia en la elaboración del derecho empresarial y social en los Estados Unidos (Burkhalter, 2001, p. 234).

der del sector financiero y la autonomía creciente de las grandes corporaciones frente a los Estados, así como la disminución del poder de negociación de los sindicatos y trabajadores están en la base de la problemática que plantea la gobernabilidad corporativa.

Aunque no hay acuerdo sobre la definición y alcances de la temática de gobernabilidad corporativa, básicamente se trata de analizar la problemática del manejo empresarial en función de sus objetivos estratégicos y la consideración del contexto en el cual operan las empresas.

En la literatura sobre el tema se habla de diversos "modelos" de GC, pero en general se contraponen básicamente dos formas y concepciones: el "modelo alemán" y el "modelo anglosajón", que también se designan como el modelo orientado hacia los sectores que afectan o son afectados por el quehacer empresarial (*stakeholders*) y el modelo orientado hacia los accionistas o "*shareholders*", respectivamente.

En forma sintética, se pueden caracterizar los dos modelos contrapuestos de GC en los siguientes términos:

El "modelo anglosajón" de gobernabilidad corporativa

El modelo anglosajón se caracteriza por la orientación de las empresas hacia la valorización de las acciones (*shareholder value*) como objetivo fundamental. Esto se liga al predominio del mercado de capitales como fuente de financiación y control empresarial en Estados Unidos y paulatinamente también en otros países y la valorización en la bolsa, como medida de éxito de la gestión. En la década de los noventa se nombraron en los distintos países comisiones para promover el control y la transparencia en el manejo empresarial. En Alemania se promulgaron normas como la KonTraG en 1998 y en el año 2000 la Comisión Alemana de Corporate Governance promulgó el código de mejores prácticas para empresas que participan en la bolsa. También en el 2000 se sacó un informe orientado a la administración eficiente en *corporate governance* (Burkhalter, 2001).

Una de las preocupaciones centrales de la gobernabilidad corporativa, tematizada como teoría de la agencia, considerada como modelo básico de la teoría



de la organización microeconómica en Estados Unidos desde la década del setenta, es la de buscar formas organizativas y medidas prácticas para asegurar que la gestión de los ejecutivos se dirija al propósito central de las empresas capitalistas de lograr la maximización de beneficios para los accionistas o dueños del capital. Se establecen formas de remuneración orientadas hacia el mercado y ligadas al rendimiento, programas de participación de los accionistas y los trabajadores, y establecimiento de relaciones entre los organismos de dirección, de control y de ejecución.

El origen de esta preocupación se encuentra ya en el trabajo de Coase (1937). Se trata de evitar que los ejecutivos obren con total autonomía y tomen decisiones que puedan lesionar los intereses de los dueños del capital. El *shareholder value*, u orientación hacia el máximo beneficio, se define como principio organizativo fundamental.

Cuando se plantea la responsabilidad de las empresas hacia sus accionistas, surge la discusión en torno a la atomización de dueños de acciones, que ya no tienen solo un origen "nacional" sino un carácter "global". Igualmente se plantea la importancia creciente de los accionistas institucionales, especialmente el peso de los fondos de pensiones de los empleados y trabajadores. Se propugna por accionistas "activos" y conscientes de la defensa de sus intereses.

En este proceso se señala una situación paradójica por la doble situación de los trabajadores en tanto dueños del capital o accionistas institucionales y como trabajadores asalariados. Los trabajadores como accionistas estarían interesados en medidas que garanticen el máximo rendimiento del capital, lo cual puede llevar a la necesidad de despidos, disminución de mano de obra, aumento del subcontrato o externalización de procesos productivos, que afectan los intereses de los trabajadores en tanto asalariados, que abogan por el aumento salarial y la estabilidad en el empleo.

La posibilidad de conciliar estos intereses lleva a que se plantee la necesidad de tener en cuenta los intereses de los trabajadores y de otros sectores de la sociedad con lo cual el "modelo anglosajón" de GC se vincula a la problemática de los *stakeholders* atribuida al "modelo alemán".

El "modelo alemán" de gobernabilidad corporativa

Este modelo es designado por algunos autores como modelo orientado por y hacia los sectores afectados o *stakeholders*. El sistema de gobernabilidad corporativa alemana se caracteriza por: 1) el papel dominante de los bancos en la dirección empresarial, derivado de un sistema complejo de propiedad entrecruzada de acciones y la importancia tradicional de los bancos en la dirección, apoyo y financiamiento de las empresas; 2) la codeterminación de los trabajadores en los órganos de dirección y control de las empresas, 3) a orientación central de la dirección empresarial hacia la producción centrada en la empresa, antes que por el rendimiento financiero (Jurgens y Rupp, 2002).

Tradicionalmente en Alemania los bancos eran la principal fuente de financiación externa de las empresas. En la década de los noventa esta situación cambió y aumentó la importancia del mercado de capitales como fuente de financiación empresarial también en Alemania.

Con la globalización y el poder creciente del sector financiero y el mercado de capitales, cambia el papel de los bancos, que comenzaron a actuar vinculados a los fondos de pensiones y de inversión, ligando su gestión mucho más a la valorización de las acciones (Jurgens y Rupp, 2002, p. 33).

A través del mercado de capitales se fortalecen los inversionistas institucionales, especialmente los fondos de pensiones y se producen flujos de capital a nivel global. El nexo de los bancos y las empresas cambia en la medida en que los bancos acentúan su carácter de inversionistas y también de representantes de pequeños accionistas.

Una serie de normas y políticas se orientan a garantizar la valorización de acciones como recomendación primordial de las grandes corporaciones inscritas en las bolsas de valores.

El sistema de codeterminación, como otra característica del modelo alemán, establece la participación de los trabajadores y de los sindicatos en los órganos de dirección de las empresas. Los trabajadores tienen derechos de participación en algunos asuntos y derechos de información, consulta y posibilidad de veto, en otros. En los Consejos de Fábrica los tra-

bajadores pueden intervenir en asuntos sociales, de personal y económicos, tales como la clasificación y reclasificación laboral y los despidos. Igualmente tienen derecho a recibir información sobre cierre, absorción y fusiones. En empresas con más de 500 trabajadores, un tercio del Consejo de Fábrica está conformado por representantes de los trabajadores. En empresas de más de 2000 empleados, deben tener la mitad de mandatos en los Consejos de Supervisión (Jurgens y Rubb, 2002)

Otro elemento que se considera como propio del sistema alemán, diferente al anglosajón, es un sistema de dirección centrado en la empresa y orientado a la producción. En las décadas de los años setenta y ochenta, al contrastarse, por ejemplo, el desarrollo industrial en Alemania y el declinamiento de la industria en Inglaterra, las diferencias se atribuían a divergencias en los modelos de GC. Una manifestación de esta diferencia eran las prioridades que tenían los gerentes de uno y otro país. En Inglaterra daban más importancia a los fines financieros y al objetivo de gerenciar procesos de fusión y adquisiciones, mientras que en Alemania, los esfuerzos se centraban en mejorar la producción y lograr mayor productividad (Lane, 1998).

En el modelo angloamericano, la influencia de los accionistas y especialmente de los accionistas institucionales se vincula al peso que estos tienen en la propiedad de las grandes empresas. En Inglaterra, los accionistas institucionales cuentan con el 75% de las acciones de las principales 50 corporaciones claves (Kakabadse, A. y Kakabadse, N., 2001, p. 49).

En 1997 había 55 trillones de dólares invertidos en fondos de pensión en Estados Unidos. Estos constituían la fuente de ahorro más importante y a través de estos se realizaron inversiones en diversas empresas. Los fondos de pensiones inciden más que los bancos como fuente de crédito en el mercado financiero y en 1997 tenían cerca de 500 billones de dólares más en activos que los bancos (Ghilarducci *et al.*, 1997, p. 29).

Durante la década de los noventa, tanto en EE.UU. como en Europa cambiaron las orientaciones de GC. En Alemania, con la modificación de la financiación de las empresas, la mayor importancia del mercado de capitales como fuente de financiación, el



proceso de adquisiciones y fusiones de empresas, la inversión de fondos de pensiones y fondos de inversiones procedentes fundamentalmente de EE.UU., así como la tendencia al desmonte de instituciones propias del Estado de bienestar o Estado social y el fortalecimiento de la orientación de las empresas hacia la valorización de las acciones; en Estados Unidos e Inglaterra, a su vez, se intensificó la discusión y las medidas ligadas a la consideración de la relación de las empresas con diversos sectores de la sociedad. Así, los modelos anglosajón y alemán encuentran puntos de confluencia.

La definición del concepto de *stakeholders* fue variando: por el papel que juegan los bancos y los trabajadores en el manejo empresarial, el concepto se liga inicialmente a estos sectores. Con el surgimiento de nuevas formas de organización empresarial, especialmente la difusión del modelo toyotista, en el cual se adopta una perspectiva integral del proceso de producción, se considerarán también como *stakeholders* a los proveedores y a los clientes. Posteriormente, la discusión sobre GC se vinculó a la idea de "*accountability*" o responsabilidad de las corporaciones. En relación con el modelo anglosajón se define como responsabilidad ante los accionistas y en el modelo alemán como responsabilidad ante otros sectores, inicialmente los bancos y los trabajadores, y después también los proveedores y los clientes. De esta manera el concepto de *stakeholders* se comenzará a plantear también en el marco de la discusión en torno a la responsabilidad social de las empresas.

B. Stakeholders y la responsabilidad social de las empresas

Las empresas y especialmente las corporaciones multinacionales constituyen actores centrales del proceso de globalización, unidades de demanda en el mercado laboral que inciden sobre aspectos cuantitativos y cualitativos del empleo y del trabajo y poseedores de grandes recursos económicos.

En la medida en que se desmonta el Estado de bienestar, se fortalece la idea de que, de acuerdo con el nuevo lugar que ocupan las corporaciones en la sociedad, deben contribuir a solucionar los crecientes problemas derivados de la globalización y de la política neoliberal.



Las críticas a las consecuencias de la globalización y de la política neoliberal recaen también sobre ellas y se discute dentro de la noción de *responsabilidad social de las empresas*, su responsabilidad frente a los problemas laborales, sociales y ecológicos y frente a la creación de condiciones favorables a un desarrollo sostenible.

Históricamente ha variado el concepto de responsabilidad social de los empresarios, de acuerdo con las circunstancias de la sociedad en cada momento. En el siglo XIX se consideraba que los empresarios eran responsables por la suerte de los trabajadores y de sus familias. Las empresas más grandes ofrecían a sus trabajadores, o al menos a un núcleo central de los mismos, oportunidades de trabajo estable, servicios de alimentación, salud, calificación escolar y préstamos o servicios de vivienda. Con el tiempo varios de estos servicios se fueron convirtiendo en responsabilidad de los Estados o entraron a formar parte de las reivindicaciones del movimiento obrero (Bendix, 1966).

En 1965, en la Declaración de Delhi en un seminario internacional en la India sobre responsabilidad social de las empresas, se definió un modelo de aquello que con el tiempo se convirtió en lo que algunos autores llaman la *teoría de stakeholders* (Dörre, 1999).

Hoy su significado se relaciona con hechos derivados del incumplimiento de las promesas de crecimiento y expectativas de desarrollo ligadas a la política neoliberal, los efectos sociales de la globalización, especialmente en lo referente al aumento de la desigualdad económica, política y social entre países y al interior de los países; el aumento del desempleo, el aumento de la inestabilidad laboral por la precarización de las relaciones de empleo, la tendencia a la subcontratación de procesos (*outsourcing*), el aumento de los niveles de pobreza y de exclusión social de amplios sectores de la población, especialmente en los países menos desarrollados, lo que ha llevado a fuertes críticas y al cuestionamiento del rumbo actual del sistema y de las políticas de desarrollo.

Las nociones de responsabilidad social se vinculan históricamente a diferentes formas de legitimación de las empresas y los empresarios en la sociedad. Hoy, las empresas buscan también su legitimación en la sociedad a través de los programas de responsabilidad social.

Muchas empresas adquieren compromisos de adelantar una gestión "socialmente responsable" y en las escuelas de administración surgen fórmulas y prácticas de una dirección con responsabilidad social.

En desarrollo de los objetivos de responsabilidad social corporativa se han elaborado guías para que las empresas puedan informar sobre las diversas iniciativas, establecer mecanismos de certificación y responder a auditorías sociales y ecológicas (Kolk *et al.*, 1999).

La concepción y los principios sobre la responsabilidad social de las EMN están contenidos en programas de los organismos internacionales, como el documento programático de la OIT sobre Trabajo Decente, el Pacto Global propuesto por el Secretario General de las Naciones Unidas en enero de 1999 a los empresarios y el Documento de discusión de la Comisión Económica Europea sobre Responsabilidad Social Corporativa, encaminado a difundir las mejores prácticas de responsabilidad social e informar sobre sus resultados hasta el 2005, definido como el año de la Responsabilidad Social Corporativa. Este propósito se vincula con el objetivo de los dirigentes europeos de convertir a Europa en el 2010 en la región estratégica más comprometida con el desarrollo sostenible y el progreso humano.

Estudios sobre la responsabilidad social mostraron que la mayoría de directivos de las empresas participantes en estos programas consideran que los proyectos de responsabilidad social forman parte de los intereses propios de los negocios y que no se realizan por consideraciones filantrópicas.

Empresarios entrevistados consideran que las empresas "socialmente responsables" obtienen mayores beneficios económicos por el mejoramiento de la imagen corporativa, ven la posibilidad de obtener mayores recursos para inversiones, realizan mayores ventas y consideran la probabilidad de lograr un mayor compromiso y rendimiento de parte de sus trabajadores (Marsden, C. y Mohan, A., 1998).

En el marco de la problemática de la responsabilidad social, el concepto de *stakeholders* adquiere una nueva connotación. Por una parte, se trata de la relación de las empresas con diversos sectores de la sociedad y, por otra, se hace referencia a diversos *grupos de acción* que formulan críticas y demandas a las empresas o recu-

ren a la denuncia y el boicot, ante lo que se denuncia como abusos en el ámbito social, laboral o ecológico.

Grupos de inversionistas, de consumidores, ONG, organizaciones religiosas y asociaciones de trabajadores exigen como condición para la compra de acciones o el consumo de determinados productos, la comprobación de que las empresas cuenten con certificaciones de sus políticas y prácticas.

El aumento de grupos de activistas que ejercen un control sobre la acción de las corporaciones en diversos países, cuya capacidad de acción aumenta por la posibilidad de comunicación y organización a nivel mundial para promover el boicot y la crítica, constituyen un medio de presión al que le temen muchas empresas y que buscan prevenir mediante sus compromisos de responsabilidad social (Dunning, 1997, p. 47).

La responsabilidad social se ha convertido en un estilo de dirección empresarial que ha llevado a la creación de una capacitación para la dirección de empresas "socialmente responsables" en escuelas de administración de varios países. Igualmente, la idea de la responsabilidad social se vincula a una actitud "ética" (Sternberg, 1998).

Independientemente del carácter ideológico de algunas de las formulaciones y de los resultados prácticos de los compromisos que en este ámbito realizan las empresas, lo que interesa mostrar aquí es la ampliación de la concepción de los sectores "afectados" o *stakeholders*, en lo que algunos autores señalan ya no solo como un concepto sino como una teoría: *stakeholder theory* (Wheeler, 1997).

C. Ampliación del concepto de stakeholders

En el contexto de la discusión en torno a la responsabilidad social de las empresas, el concepto de sectores ligados al quehacer empresarial cambia de sentido y se amplía. Entre los sectores que se considerarán "afectados o que afectan el quehacer empresarial" se mencionan además de los bancos, los trabajadores, los proveedores y los clientes, también el Estado, la sociedad y el medio ambiente (United Nations, 2000).

La lógica de la designación del Estado y la sociedad como *stakeholder* se deriva del hecho de que las empresas toman la



decisión de invertir o de retirarse de un país o región y esto afecta a la sociedad de manera directa. Por otra parte se considera que la existencia de condiciones "favorables" para una inversión y para el quehacer de las empresas depende de las políticas de los Estados. En cuanto al medio ambiente, la vinculación con las empresas se deriva de sus compromisos y estrategias, y de la respuesta a normas y grupos que exigen su preservación.

De esta manera el concepto de *stakeholders* pasa de una perspectiva micro, definida desde la empresa, a una perspectiva macro, según la cual es necesario considerar el contexto general de la sociedad en la cual operan las empresas (Kakabadse, A. y Kakabadse, N., 2001).

Además de la ampliación de los grupos abarcados con la designación de *stakeholders*, se habla de teoría de *stakeholders*, de *stakeholding*, como estrategia política y ética y se plantea el concepto de *stakeholder society* o sociedad de afectados. Se llega así a una definición de la sociedad a partir de las empresas. Con el concepto de *stakeholder society* se pretenden conocer las condiciones de la sociedad en que actúan las corporaciones para efectuar una adaptación de las estrategias empresariales a estas condiciones (Kay, 1997; Vives, 2000).

La asociación del término *stakeholding* con una postura ética y política llevó a que, por ejemplo, en 1997 el partido laborista inglés lo adoptara como parte de su programa o a que en varios Estados de Estados Unidos se adoptara por ley la obligación de las empresas de tener en cuenta el interés de los *stakeholders*. En Inglaterra se habla de la teoría de *stakeholding* desde 1973, en el Watkinson Report (Kakabadse, A. y Kakabadse, N., 2001, p. 29), *Stakeholding* se constituye entonces en un elemento de dirección política no solo de las empresas, sino de la economía, sobre la base de reconocer la imperfección del mercado capitalista en su capacidad de proveer soluciones a los problemas sociales (Campbell, 1997).

Como se verá a través del análisis y la crítica que diversos autores hacen al concepto de *stakeholders*, se ponen de presente las limitaciones del mismo para responder a los objetivos de conocimiento de los diversos sectores sociales y su relación tanto entre sí, como con las empresas.



En la dinámica de vinculación del concepto a sectores cada vez más amplios, hasta pretender abarcar la sociedad en su conjunto mediante un proceso inductivo, el concepto va perdiendo su capacidad explicativa.

II. LIMITACIONES DEL CONCEPTO DE *STAKEHOLDERS* PARA EXPLICAR LA SOCIEDAD

Análisis y discusión en torno a la gobernabilidad corporativa y la responsabilidad social

Las diferencias entre el modelo anglosajón u orientación hacia la valorización de las acciones (*shareholder value*) y el modelo alemán orientado hacia los sectores sociales afectados (*stakeholders*) han sido interpretadas de diversas maneras.

Por una parte, se interpretan como diferencias de un enfoque micro, en el cual se plantea la orientación y manejo de las empresas en función del objetivo de valorización de las acciones, y un enfoque macro, según el cual la orientación hacia los diversos sectores o *stakeholders* supone la consideración de las condiciones más generales de la sociedad (Kakabadse, A. y Kakabadse, N., 2001).

De acuerdo con otra línea de interpretación, la orientación hacia la valorización de las acciones supone el libre juego de las fuerzas del mercado propio de una concepción neoliberal, mientras que a la noción de *stakeholders* correspondería una noción política orientada por valores que propenden por la intervención del Estado y la adopción de regulaciones en defensa de los intereses de los diversos sectores (Dörre, 1999).

Se ha señalado cómo tan pronto se intenta precisar cuáles serían estas regulaciones y cuáles las relaciones e intereses de los diversos sectores a los que las empresas tendrían que atender, se ponen de presente una serie de problemas y contradicciones.

La amplitud en la definición de los sectores "afectados" (*stakeholders*) y el supuesto de que debe lograrse un equilibrio de intereses entre ellos, hacen que esta teoría se considere inaplicable, carente de capacidad explicativa y con un alto componente ideológico (Delkin y Hughes, 1997).

Para autores como Monk y Minow (1995) no existe solo una diferencia entre la orientación hacia los accionistas y hacia otros sectores, sino una incompatibilidad entre la orientación hacia la rentabilidad de las corporaciones y la pretensión de que deban satisfacer intereses de diversos sectores de la sociedad, además de los intereses de los accionistas.

E. Sternberg (1998) realiza un análisis minucioso de la teoría de *stakeholders*, mostrando cómo por una parte al incorporar a los trabajadores, proveedores, clientes, financistas, a la comunidad y el medio ambiente, la definición se vuelve tan inclusiva que deja de tener significado y posibilidad de realización práctica. El fin que se atribuye a las corporaciones de lograr "beneficios equilibrados para todos los *stakeholders*" de por sí es inalcanzable.

Para Sternberg también existe una incompatibilidad entre una orientación hacia la maximización de ganancias para los accionistas y la orientación a satisfacer intereses de diversos sectores sociales. La teoría de los afectados (*stakeholders*) se basa, para esta autora, en una confusión conceptual y una orientación política e ideológica, incompatibles con los objetivos y el carácter esencial de las corporaciones capitalistas.

El único objetivo válido para las corporaciones capitalistas es la orientación hacia la obtención de la maximización de los beneficios para los dueños del capital, es decir, los accionistas. El origen de la contradicción estaría en el hecho de considerar la responsabilidad social hacia los interesados o afectados (*stakeholders*) como un fin de las empresas y no como un medio para lograr la búsqueda de valorización, como el único fin aceptable desde el punto de vista de la lógica del capital. Indudablemente, el hecho de tener en cuenta a los grupos y sectores sociales es esencial para que las corporaciones puedan lograr una máxima rentabilidad y deben obtener un beneficio proporcional a la contribución a este fin, pero más allá de estas relaciones regidas por normas y leyes, estos grupos no deben esperar ningún beneficio, ni las corporaciones pueden adquirir responsabilidad ante ellos (Sternberg, 1998, p. 22).

Sternberg plantea que existe otra confusión conceptual, al equipararse la gobernabilidad corporativa con gobierno y hablar de los derechos y privilegios de los

diversos grupos, asimilando su situación en relación con las empresas a la situación de los ciudadanos frente al Estado. A partir de esta confusión se atribuyen fines públicos a empresas privadas.

Lo aplicable a las empresas, en cambio, sería el principio de "justicia distributiva", definida como algo diferente a la idea de redistribución del ingreso, consistente en que quienes contribuyen más a la obtención de los fines de rentabilidad de las corporaciones, merecen recibir mayores beneficios por parte de las mismas, a través de los dividendos y remuneraciones.

En la consideración de que la responsabilidad social de las empresas hacia diversos sectores sociales como un fin ético de las empresas, Sternberg ve ataques encubiertos a la legitimidad de los negocios capitalistas y confusiones ideológicas (1998, p. 96).

Finalmente, una de las críticas más generalizadas en la discusión sobre gobernabilidad corporativa y responsabilidad social de las empresas es la imposibilidad de establecer referentes empíricos sobre sus consecuencias, debido a su generalidad y a la falta de precisión de lo que significa el objetivo de satisfacer los intereses de diversos sectores, contenido en el término *stakeholders*.

De esta manera se demuestra la falta de capacidad heurística de este concepto, de lo que se ha llamado la teoría de *stakeholding* y de lo que podría entenderse por una sociedad de afectados o *stakeholder society*.



III. CONCLUSIÓN

Por un proceso investigativo apoyado en la teoría

El argumento central del presente escrito es señalar la importancia de relacionar los procesos inductivos en la investigación con procesos deductivos, a partir de los sistemas teóricos más desarrollados, manteniendo la coherencia lógica y metodológica de la teoría.

La construcción de una teoría mediante un proceso inductivo a partir de un concepto constituye, a nuestro entender, un proceso limitante, que difícilmente permite explicar los diversos fenómenos que se estudian. Esto se ha tratado de ejemplificar a partir de la trayectoria del concepto de *stakeholders* desarrollado en el contexto de la problemática sobre la GC y la responsa-

bilidad social de las empresas, llegando a un punto donde se define la sociedad a partir del análisis desde las empresas (*stakeholder society*) pero no se proveen más elementos teóricos para su estudio y comprensión.

Si partimos de la problemática a la que hace referencia el concepto de *stakeholders*, se pueden señalar de manera muy esquemática algunos interrogantes y problemas de investigación que podrían sugerirse a partir de indicaciones de la teoría sociológica, así como algunas líneas de interpretación posibles.

Se trataría de la precisión del papel de los diversos sectores sociales que se designan de manera indiferenciada como *stakeholders* y las relaciones que guardan entre sí.

No nos ocuparemos del nivel micro de las empresas, cuyas relaciones con los financistas, proveedores, clientes y trabajadores se dan a nivel operativo y se podrían analizar también a partir de las regulaciones, normas y leyes. Tampoco haremos referencia a la relación de las empresas con grupos de activistas. Nos referiremos al plano del conocimiento.

La formulación de un problema de investigación sociológica se ejemplifica con la perspectiva macro que tendría que considerarse para desarrollar temas concretos de investigación relacionados, por ejemplo, con la situación de los trabajadores como poseedores de acciones y como asalariados, la relación entre las empresas y el Estado o la manera como decisiones de las empresas afectan a diversos sectores de la sociedad.

Si se ubica el análisis en un marco lógico y metodológico coherente, por ejemplo de la teoría weberiana, un primer elemento de confusión que contiene la teoría sobre los "sectores afectados" es la mezcla entre actores individuales (trabajadores, proveedores, clientes) y actores colectivos (el Estado o la sociedad). Desde el punto de vista del método, Weber no analiza actores "colectivos", además de que su conocimiento supone elementos metodológicos diferentes al análisis de los actores individuales. De una manera muy simplificada se puede señalar que el Estado, para Weber, se concibe como un aparato jurídico-político de dominación y se analiza como un instrumento para el ejercicio del poder por parte de los grupos que lo dominan; en el



Estado se reflejan las relaciones de dominación entre los diversos sectores sociales (Weber, 1964, t. II).

La consideración de la "sociedad" como sector "afectado", en virtud de la menor capacidad de control que tienen los Estados sobre las grandes corporaciones y la posibilidad de éstas de trasladar sus inversiones y filiales a países y localidades que les ofrezcan mejores condiciones, tiene que ver con las políticas y condiciones de los países. El concepto de "sociedad" en este caso habría que descomponerlo y analizar diferentes aspectos, así como el poder de negociación de diversos grupos sociales existentes en el país o región determinada.

Sobre la situación de los trabajadores en la sociedad contemporánea tanto en los países industrializados como en los países en desarrollo, en la perspectiva general y no sólo de su relación con las empresas, la teoría sociológica aporta una serie de indicaciones que se tomarán como ejemplo para formular un tema de investigación hipotético.

Siguiendo con la teoría de Max Weber, la *diferenciación social* se podría analizar a partir de las relaciones de mercado, entendidas como relaciones de clase. La situación de mercado para Weber constituye una situación de clase, que no depende solamente del hecho de poseer o no medios de producción o calificaciones, sino de la posibilidad de valorizar los unos en el mercado de bienes o las otras en el mercado laboral.

Weber distingue, por otra parte, entre las *situaciones* de clase: 1) económicas, definidas a partir de la posesión de bienes y la posibilidad de valorizarlos en el mercado; 2) clases lucrativas derivadas de la posibilidad de valorizar conocimientos en el mercado laboral y 3) clases sociales propiamente dichas, que dependen de las relaciones sociales y familiares.

Para Weber, a diferencia de Marx, la *posición* de clase no se deriva de su situación estructural, sino de la interacción política entre las clases en condiciones históricas particulares. Un factor importante en esta relación es la conciencia de los individuos acerca del origen de la desigualdad existente en la sociedad, en un momento dado.

En condiciones concretas, las relaciones políticas pueden darse como enfrentamientos o puede haber mo-

mentos y situaciones en los cuales se manifiesten alianzas y negociaciones entre los representantes del capital y del trabajo.

En el mismo sentido, Kreckel plantea el significado de lo que considera contradicciones primarias y secundarias en la sociedad. En determinadas condiciones, la relación entre capitalistas y trabajadores de los países desarrollados, por ejemplo, puede ser más cercana que la relación de los trabajadores de un país desarrollado con trabajadores u otros sectores de sociedades con niveles de desarrollo y culturas muy diferentes (Kreckel, 1993).

Sobre el mismo tema, Norbert Elías, en su análisis de los procesos de individualización y de civilización, plantea cómo en la actualidad en las sociedades capitalistas desarrolladas existe una alianza entre capitalistas y trabajadores, frente a sectores como los inmigrantes extranjeros, que se consideran "excluidos".

"En Europa, las capas burguesa y obrera, como grupos integrantes del 'nosotros' de los Estados nacionales, se oponen a los inmigrantes que constituyen sectores marginados. Los conflictos entre incluidos y marginados tienen en los países de Europa un carácter distinto al que tienen en Estados Unidos, cuya tradición incluye una limitada absorción y asimilación de grupos marginales" (Elías, 1987, p. 240).

Para Elías, el largo proceso de conformación del Estado nacional deja en los distintos grupos una base que se manifiesta en la estructura de la personalidad de los miembros de esos grupos, ligada a las actitudes nacionales y a la identidad nacional. Se crean vínculos emocionales que unen al individuo con su propio Estado, lo cual crea una carga de emociones que no puede ser superada por acuerdos, actos de voluntad o medios racionales.

Estas indicaciones teóricas sugieren, por ejemplo, la existencia de alianzas posibles entre sectores de la burguesía y de los trabajadores, en función de su mayor cercanía relativa en un mismo país, frente a sectores "excluidos" y marginados en la misma sociedad o frente a la situación de sectores sociales en países en condiciones muy diferentes y mucho más precarias que las existentes en los países desarrollados.

En lo que toca a nuestra argumentación, se trata de indicaciones de la teoría que permitirían la formulación de interro-

gantes sobre la situación de los trabajadores y sus posiciones en condiciones sociales particulares y momentos históricos determinados, como los sugeridos en la problemática de los trabajadores como *stakeholders*.

¿Pertinencia para América Latina?

Si se tratara del análisis que hemos tomado como punto de referencia, que supone el esclarecimiento de la diferenciación social y la relación existente entre diversos sectores sociales en la sociedad contemporánea, ¿hasta dónde las indicaciones de la teoría tomadas como ejemplo serían pertinentes para el estudio de las sociedades en América Latina?

A nuestro entender, podemos comprender la realidad de América Latina utilizando la teoría sociológica sistemática más desarrollada, destacando lo que es diferente en las sociedades de América Latina, sin necesidad de "inventar" todo de nuevo. En la medida en que la realidad de nuestros países forma parte del desarrollo capitalista, no podemos desligar nuestras realidades de éste, aunque esto no es suficiente para explicar nuestras estructuras sociales y sus particularidades.

En esta misma línea de argumentación señalada, sobre la situación diferencial entre grupos sociales, Manuel Castells aporta elementos que permitirían formular interrogantes sobre la situación de los trabajadores y su relación con otros sectores sociales en nuestros países.

Según este autor, la globalización procede selectivamente, incluyendo y excluyendo segmentos de la economía y sociedades de las redes de información, riqueza y poder, que caracterizan el nuevo sistema dominante.

La nueva sociedad capitalista e informacional presenta variaciones en los diferentes países, de acuerdo con su historia, cultura, instituciones y con sus relaciones específicas hacia el capitalismo global y las tecnologías de información (Castells, 1996, p. 13).

En la sociedad informacional las tendencias de la economía global afectan a todo el planeta, pero su operación y estructura sólo abarcan segmentos de las estructuras económicas de países y regiones, en proporciones que varían dependiendo de



la posición particular de un país o región en la división internacional del trabajo (Ibíd., p.102).

Esta nueva división internacional del trabajo está construida en torno a cuatro posiciones diferentes en la economía informacional/global: los productores de alto valor, basados en trabajo informacional; los productores de altos volúmenes, basados en trabajo a menor costo; los productores de materias primas, basados en recursos naturales, y los productores redundantes, reducidos a trabajo devaluado (Ibíd., p.147).

Las separaciones fundamentales en la era informacional se dan entre los productores informacionales y el trabajo genérico reemplazable. La exclusión social recae sobre individuos descartados cuyo valor como productores y consumidores se ha agotado y cuya relevancia como personas es ignorada.

Los procesos de *diferenciación social*—desigualdad, pobreza y miseria— pertenecen a la relaciones de distribución/consumo, o apropiación diferencial de riqueza generada por esfuerzo colectivo.

Las compañías e individuos pudientes se orientaron a su propia supervivencia, ubicando sus ahorros en las redes financieras internacionales. Antes que contradicción de clase entre las redes de productores altamente individualizados y el capitalista colectivo de las redes financieras globales, las luchas en la sociedad contemporánea expresarían, según Castells, diferencias de grupos de interés o revueltas contra la injusticia.

La exclusión social en la sociedad informacional afecta tanto a grupos de personas como a territorios. Países, regiones, ciudades y vecindarios pueden ser excluidos de los flujos de riqueza, poder e información, lo cual lleva a lo que Castells ha llamado la inclusión perversa al capitalismo global, a través de la economía criminal. Los "agujeros negros" de la exclusión social están presentes en todos los países y ciudades, y se han intensificado por la destrucción política del Estado de bienestar, dando lugar al "cuarto mundo" que es inseparable del capitalismo informacional y que conlleva una conexión "mafiosa" y criminal al mismo. Para Castells, la criminalidad y el narcotráfico en América Latina son ejemplos de este proceso de "integración perversa" (Castells, 1998, p. 346).



Las anteriores indicaciones nos permitirían formular de manera muy rápida un tema de investigación a partir de estas directrices de la teoría sobre la situación diferencial de los trabajadores en las sociedades latinoamericanas. Podría formularse hipotéticamente que en una situación histórica particular, algunos sectores, por ejemplo, los trabajadores de las grandes corporaciones y aquellos ligados al desarrollo capitalista y a sectores dinámicos de la economía podrían, en virtud de lo que Kreckel llama las contradicciones secundarias, establecer negociaciones y compromisos con los empresarios y sectores dominantes y distanciarse de sectores excluidos, especialmente de aquellos que Castells llama los pertenecientes al "cuarto mundo", más criminalizados.

No se pretende desarrollar aquí esta argumentación, que solo tendría sentido en relación con una situación concreta ubicada en el tiempo y el espacio, sino solamente señalar a modo de ejemplo los aportes de la teoría sociológica para formular un tema como el estudio de la capacidad de negociación de diversos sectores de la sociedad, y en particular los trabajadores, y superar así las limitaciones indicadas respecto al concepto de los sectores que afectan o son afectados por el quehacer empresarial o *stakeholders*, en su formulación elevada a "teoría de *stakeholders*" y aplicada a una supuesta "sociedad de *stakeholders*".

Referencias bibliográficas

- Bendix, R. (1966). *Trabajo y autoridad en la industria*. Argentina: Eudeba.
- Berle, A. and Means, G. (1932). *The Modern Corporation and Private Property*. Chicago: Commerce Clearing House.
- Burkhalter, T. (2001). "Einheitsakten" Ihre Einführung und Existenz im Lichte der Diskussion um Corporate Governance. In *Schweizer Schriften zum Handels und Wirtschaftsrecht*. Bando 201 Zürich.
- Campbell, D. (1996). *The Failure of Marxism*. New York: Transaction Publications.
- _____ (1997). Towards a Less Irrelevant Socialism: Stakeholding as a "reform" of the capitalist Economy. *Journal of Law and Society*, 24(1), 63-84.

- Castells, M. (1996). *The rise of the network society*. UK: Blackwell Publishers.
- _____ (1997). *The Power of Identity*. UK: Blackwell Publishers.
- _____ (1998). *End of the Millennium*. UK: Blackwell Publishers.
- Coase, D. (1937). *The Nature of the Firm*. *Economica*, 4.
- Commission of the European Communities, Bruselas (2001). Green Paper-Promoting a European framework for Corporate Social Responsibility.
- Delkin, S. and Hughes, A. (1997). Comparative Corporate Governance: An Interdisciplinary Agenda. *Journal of Law and Society*, 24(1).
- Dörre, K. (1999). Global Players, Local Heroes. *Internationalisierung und Regionale Industriepolitik Soziale Welt* 50(2), 187-205.
- Dunning, J. H. (1992). *Multinational Enterprises and Global Economy*. Wokingham, England: Addison Wesley.
- _____ (1997). *Alliance Capitalism and Global Business*. London: Taylor & Francis Book Ltd.
- Eliás, N. (1987). *La sociedad de los individuos*. Ensayos. Barcelona: Península.
- Friedmann, M. (1962). *Capitalism and Freedom*. Chicago: University of Chicago Press.
- _____ and Friedmann, E. (1996). *Capitalism and Freedom*. Oxford: Vintage Books.
- _____ (1997). The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits. In Beauchamp, T.L. and Bowie, N.E. (eds.). *Ethical theory and Business* (3rd. ed.). N. J.: Prentice Hall.
- Fulcher, J. (2000). Globalisation, the nation-state and global society. *The Sociological Review* 48(4).
- Ghilarducci, T., Hawlez, J., and Williams, A. (1997). Labour's Paradoxical Interests and the Evolution of Corporate Governance. *Journal of Law and Society*, 2 (1).
- Hirst, P.Q. and Thompson, G. (1996). *Globalization in Question*. Cambridge: Polity Press.
- ILO Report of the Director-General, Geneva (June 2001). Reducing the decent work deficit - a global challenge www.ILO.org
- Jurgens, U. and Rupp, J. (2002). *The German System of Corporate Governance: Characteristics and Changes*. Berlin: WZB.
- Kay, J. (1997). The Stakeholder 's Corporation. In Kelly, G., Kelly, D. and Gamble, A. (eds.). *Stakeholders Capitalism*. New York: Prentice Hall.
- Kakabadse, A. and Kakabadse, N. (2001) "The Geopolitics of Governance: The Impact of contrasting philosophies", en: Review of Faculty of Law, Leeds U. England.
- Knoll, R. (2003, enero 14). Herr Profesor. Artículo sobre la crisis de las ciencias sociales y las universidades. *Die Presse*, pp. 11-12.
- Kolk, A., Tulder, R., and Welters, C. (1999). International Codes of Conduct and Corporate Social Responsibility: Can transnational corporations regulate themselves? *Transnational Corporations*, 8(1), 143-180.
- Kreckel, R. (1993). *Soziale Ungleichheiten*. Göttingen: Otto Schwartz.
- Lane, Ch. (1998). European companies between globalization and localization: a comparison of internationalization strategies of British and German MNC's. In *Economy and Society*, 27(4), 462-485.
- Marsden, C. and Mohan, A. (1998). *Research on 500 Business Best Practices*. CSR Europe. www.csr.europe.org
- Marx, C. (1964). *El capital*. México: FCE.
- _____ (1974). *Grundrisse der Kritik der politischen ökonomie 1957/1958 (Borradores)* (t. I). Frankfurt: EVA.
- Monk, R. and Minow, N. (1995). *Corporate Governance*. Cambridge: Blackwell Publishers.
- Sternberg, E. (1998). *Corporate Governance: accountability in the marketplace*. IEA.
- _____ (1997). The Defects of Stakeholder Theory. *Corporate Governance: Scholarly Research and Theory Papers*, 5(1).
- United Nations (2000). *Global Compact*. www.unglobalcompact.org
- Vives, X. (2000). *Corporate Governance. Theoretical and Empirical Perspectives*. Cambridge University Press.
- Weber, M. (1964). *Economía y Sociedad*. México: FCE.
- Wheeler, S. (1997). Work Councils: Towards Stakeholding? *Journal of Law and Society*, 24(1), 44-64.