



# Revista de Responsabilidad Social de la Empresa

2013 N° 14



La *Revista de Responsabilidad Social de la Empresa* ha sido incluida en el catálogo del sistema de información LATINDEX, en el ISOC del CSIC y en DICE (Difusión y Calidad Editorial de las Revistas Españolas de Humanidades, ciencias Sociales y Jurídicas, CSIC-ANECA).

La *Revista de Responsabilidad Social de la Empresa* no se hace responsable de las opiniones vertidas por los autores de los artículos. Asimismo, los autores serán responsables legales de su contenido.

Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra solo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la ley. La Editorial, a los efectos previstos en el art. 32.1 párrafo 2 del vigente TRLPI, se opone expresamente a que cualquier fragmento de esta obra sea utilizado para la realización de resúmenes de prensa. La suscripción a esta publicación tampoco ampara la realización de estos resúmenes. Dicha actividad requiere una licencia específica. Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra, o si quiere utilizarla para elaborar resúmenes de prensa ([www.conlicencia.com](http://www.conlicencia.com)); ).



Esta revista ha sido impresa siguiendo las normativas:  
UNE – EN – ISO – 14001 de gestión ambiental  
UNE – EN – ISO – 9001 de gestión de calidad

Impreso en España - Printed in Spain  
Dirección de Producción: Editorial Sepha  
Imprime: Estugraf  
ISSN: 1888-9638  
Depósito Legal: GU-272/2008

Fundación Acción contra el Hambre  
Duque de Sevilla, 3  
28002 Madrid  
Tel. 911 840 837  
[rse@accioncontraelhambre.org](mailto:rse@accioncontraelhambre.org)

**PRECIO DE VENTA**  
Suscripción anual: 30 euros  
Números sueltos: 12 euros

**LUIS VIVES**  
CENTRO DE ESTUDIOS SOCIALES  
ACCIÓN CONTRA EL HAMBRE

# CONSEJO EDITORIAL

## Director

Juan José Durán Herrera, Catedrático en la **Universidad Autónoma de Madrid**.

## Secretaría Técnica

María Oset, Formación y Relaciones Académicas, **Fundación Acción contra el Hambre**.

## Miembros del Consejo Científico

Óscar Alzaga Villaamil, Catedrático de Derecho Constitucional y académico de la **Real Academia de Ciencias Morales y Políticas**.

Juan Alberto Aragón Correa, Catedrático de Organización de Empresas de la **Universidad de Granada**.

Marta De la Cuesta González, Profesora titular de Economía Aplicada de la UNED y miembro del **Consejo Estatal de RSE**.

Isabel De la Torre, Catedrática de Sociología de la **Universidad Autónoma de Madrid**.

Ana Isabel Fernández Álvarez, Catedrática de Economía Financiera y Contabilidad de la **Universidad de Oviedo** y Consejera de la **Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV)**.

Miguel Ángel Galindo Martín, Catedrático de Economía Aplicada de la **Universidad de Castilla La Mancha**.

Juan Iranzo Martín, Catedrático de Economía de la **UNED** y Decano del **Colegio de Economistas de Madrid**.

José Mariano Moneva Abadía, Catedrático de Contabilidad y Finanzas de la **Universidad de Zaragoza**.

Salvador Montejo Velilla, Secretario del Consejo de Administración de **Endesa**.

Vicente Salas Fumás, Catedrático de Organización de Empresas de la **Universidad de Zaragoza** y Consejero del **Banco de España**.

Justo Villafañe Gallego, Catedrático de Comunicación Audiovisual y Publicidad de la Universidad Complutense y socio director de **Villafañe & Asociados**.

## Miembros del Comité Asesor

Valentín Alfaya, Director de Calidad, Prevención y Medio Ambiente de **Ferrovial**.

Antoni Ballabriga, Director de Responsabilidad y Reputación Corporativas del **BBVA**.

Gonzalo Baretino Coloma, Director de Cumplimiento normativo, RSC y Gobierno Corporativo del **Banco Sabadell**.

Igone Bartumeu, Responsable de RSC de **Unilever**.

Fernando Becker Zuazua, Catedrático de Economía Aplicada de la Universidad Rey Juan Carlos y Director General de Responsabilidad Social de **Iberdrola**.

Ana Bolado, Subdirectora General del **Banco Santander**.

Joaquín de Ena Squella, Director de RSC del **Banco Santander**.

Manuel Gala Muñoz, Catedrático de la Universidad de Alcalá y Presidente del **Centro Internacional de Formación Financiera**.

Juan Pedro Galiano, Jefe del Departamento de Responsabilidad Social y Reputación de **ADIF**.

Joaquín Garralda Ruiz de Velasco, Vicedecano de Ordenación Académica del **Instituto de Empresa (IE)** de Madrid.

Olivier Longué, Director General de la **Fundación Acción contra el Hambre**.

Silvia Gutiérrez, Directora de la **Fundación Wellington**.

Alejandro Martínez, Director de **Fundación Eroski**.

Antonio Mayor, Director de Comunicación de **ONCE**.

Antonio Núñez Tovar, Director General de Recursos y Medios de **Mapfre**.

Miguel Ángel Prieto, Director de RSC del **Banco Popular**.

Sara Pons, Directora de Responsabilidad Social de **MRW**.

Alicia Real Pérez, Profesora Titular de Derecho Civil, **Universidad Complutense de Madrid**.

Ester Uriol, Comunicación y Relaciones Externas de **El Corte Inglés**.

# ÍNDICE

**Editorial** .....9-10

## **Artículos**

Corrupción y transparencia: Aspectos contextuales, metodológicos y empíricos

*Jesús Lizcano Álvarez y Manuel Villoria Mendieta* .....13-48

La economía sumergida en tiempos de la Gran Depresión 2.0

*Santos M. Ruesga* .....49-76

Responsabilidad Social Corporativa (RSC). Conceptos y marcos para gestionar la implicación de las partes involucradas en la industria farmacéutica

*Linda O’Riordan* ..... 77-117

Mala praxis en la actividad bancaria y los mercados financieros: Conflictos de interés y abuso de mercado

*Prosper Lamothe F., Miguel Pérez Somalo y Miguel Pérez Guerra* .... 119-142

La sostenibilidad del sistema financiero: sentido e impacto del factor regulatorio

*Javier Ibáñez Jiménez* ..... 143-168

La perspectiva gran angular del modelo de negocio de valor compartido de responsabilidad social sobre el equilibrio de costes

*Carmen Jaulín* ..... 169-202



---

## **Reseñas**

Towards a New Theory of the Firm: Humanizing the Firm and the Management Profession

*Josep M<sup>a</sup> Rosanas* ..... 205-210

La empresa en tiempos de cambio: la RSC y los negocios inclusivos (Alonso, Jose Antonio (coord.)

*José Antonio Vega Vidal* ..... 211-214

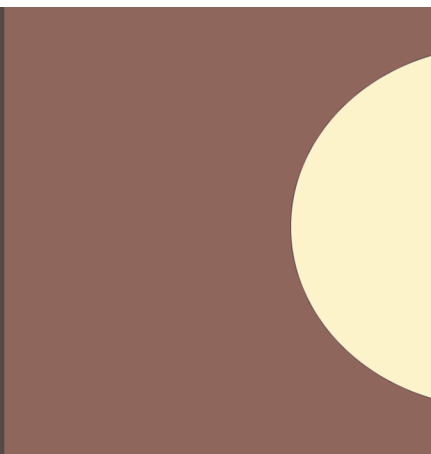
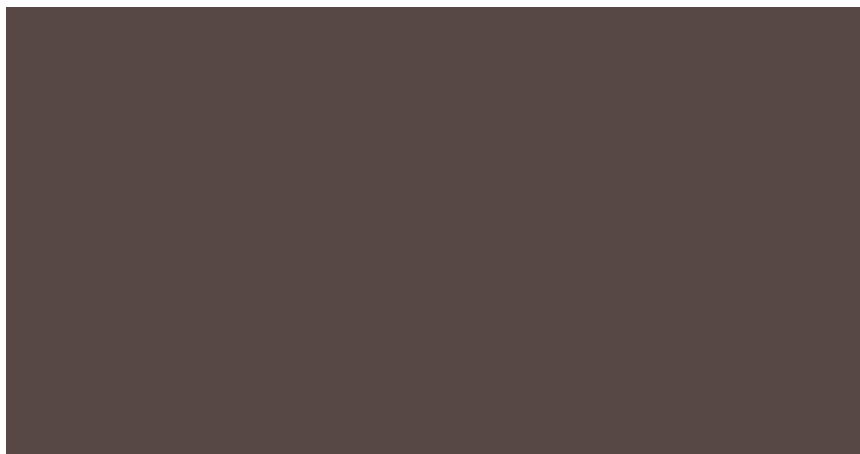
Saskia Sassen, premio Príncipe de Asturias de Ciencias Sociales 2013

*Lorenzo Naverrete Moreno* ..... 215-222

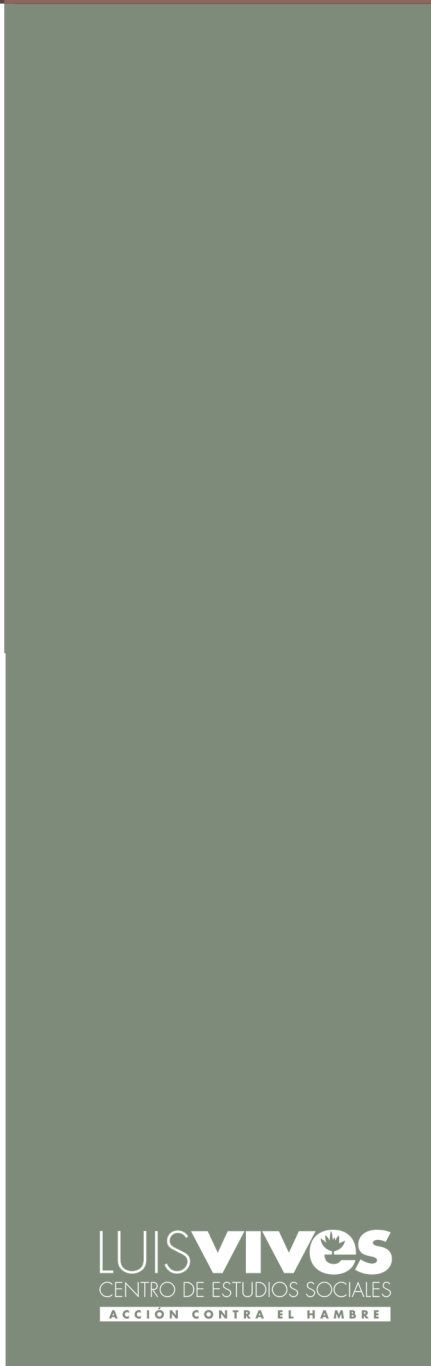
**Evaluadores** ..... 225-228

**Normas de publicación** ..... 231-237





# E ditorial

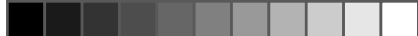


**LUIS VIVES**  
CENTRO DE ESTUDIOS SOCIALES  
ACCIÓN CONTRA EL HAMBRE









El trabajo de los profesores Lizcano (UAM) y Villoria (Universidad Rey Juan Carlos), ambos en Transparencia Internacional España, abordan aspectos contextuales, metodológicos y empíricos de la corrupción y de su antídoto: la transparencia. Dado el carácter polisémico del concepto de corrupción se delimita el análisis a los «abusos de poder en el sector público para beneficio privado con incumplimiento de normas jurídicas», referido fundamentalmente al caso español. En el marco establecido se resaltan las causas de la corrupción en España en la etapa reciente, especialmente las derivadas del denominado «sector inmobiliario», así como sus consecuencias generales. Finaliza el trabajo subrayando la transparencia en el nivel de decisión de la correspondiente Administración Pública, como elemento neutralizador de la corrupción analizada, contextualizándolo en el ámbito de la responsabilidad social.

La economía sumergida (oculta) es analizada, desde la perspectiva de sus costes y beneficios (incentivos) y desde el ámbito micro y macro, por el profesor Santos Ruesga, de la Universidad Autónoma de Madrid. Se subraya la escasa contribución de la economía sumergida a la dinámica de crecimiento del conjunto del sistema económico así como la dificultad que impone al logro (y definición) de los objetivos de Política Económica. El perfil de insolidaridad, de competencia desleal y, en suma, de minoración de los factores de orden moral, también se señala en este trabajo.

Un marco de análisis de RSE, propuesto y aplicado a la industria farmacéutica, se desarrolla en el artículo de la Profesora Linda O'Riordan (University of Applied Sciences, Essen, Alemania). En este trabajo se subraya la «sensibilidad» y presión hacia este sector por parte de ONG, gobiernos y medios de comunicación. Teniendo en cuenta la investigación previa, y revisando la teoría al respecto, se justifican los aspectos más relevantes relacionados con la participación de los grupos de interés en los programas de RSE en la industria farmacéutica, para así fundamentar el marco de análisis propuesto.

El artículo «Mala praxis en los mercados financieros: conflicto de interés y abuso de mercado», elaborado por Prosper Lamothe, Miguel Pérez Somalo y Miguel Pérez Guerra, analiza el mal comportamiento de un número significativo de entidades bancarias españolas, en el contexto de la crisis financiera. Se observa como en determinados casos no se ha respetado ni el texto, ni la filosofía de



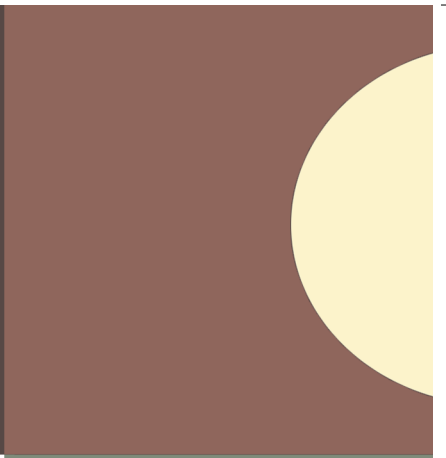
la legislación financiera. Se analiza el caso de la colocación de participaciones preferentes entre inversores no cualificados, señalando que la solución a esta problemática exige respuestas más contundentes que las observadas hasta ahora por parte de los supervisores como CNMV y Banco de España.

Con el título «la sostenibilidad del sistema financiero: sentido e impacto del factor regulatorio» sus autores Javier Ibañez (Universidad Pontificia de Comillas) y Enrique Namey de Garáizar (Universidad de Las Palmas de Gran Canaria) analizan el papel que las nuevas normas españolas bancarias y del mercado de valores adquieren tras la crisis, facilitando la consecución de niveles adecuados de sostenibilidad en las instituciones bancarias y de banca de inversión. Asimismo, subrayan la necesidad de regular los productos de las denominadas microfinanzas emergentes, así como el asociacionismo financiero ciudadano. También plantean la necesidad de articular nuevas medidas de prevención del fraude y de los conflictos de interés en la contratación de productos estructurados.

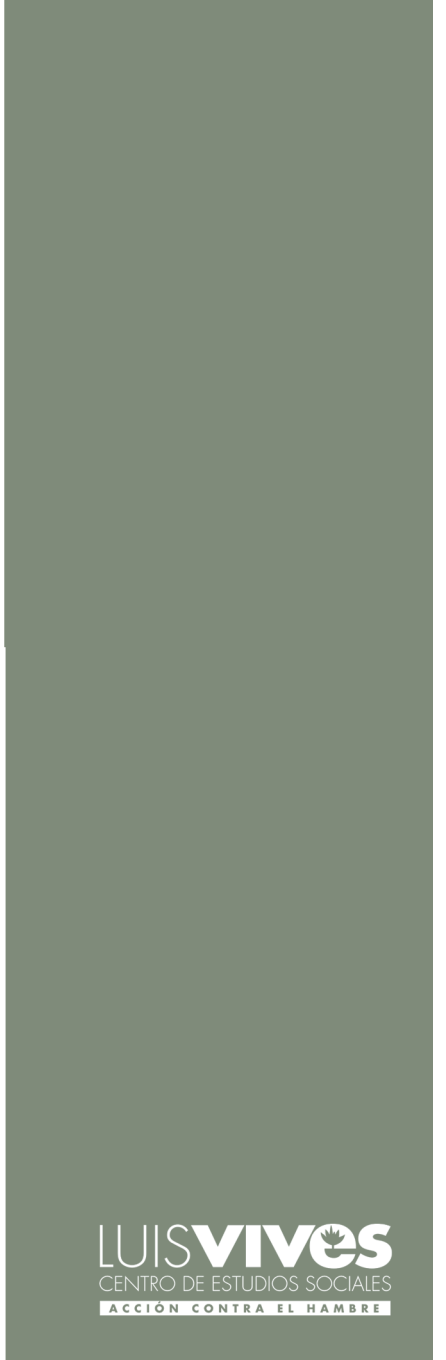
El último artículo del presente número es esencialmente metodológico y ha sido realizado por la profesora Jaulín. Considera que las interacciones de los grupos de interés con la organización tienen un carácter estructural y nutren su capital social. La neutralización de los costes de aportación con los costes de oportunidad en un punto de equilibrio dota de eficiencia para gestionar lo que denomina Valor Compartido de Responsabilidad Social en las Organizaciones como modelo de negocio.

Este artículo, como propuesta metodológica, da réplica a otro anterior de la autora en esta misma Revista, que planteaba como hipótesis de trabajo la extensión de los derechos de los participantes como fundamento de valor compartido.

Finalmente la Revista concluye con una nota o colaboración sobre Saskia Sassen, Premio Príncipe de Asturias de Ciencias Sociales 2013, realizada por el Profesor Lorenzo Navarrete Moreno y dos reseñas bibliográficas: la reseña elaborada por Josep M<sup>a</sup> Rosanas, del libro «Towards a New Theory of the Firm: Humanizing the Firm and the Management Profession, de Fundación BBVA, y la redactada por José Antonio Vega Vidal a partir de la publicación «La empresa en tiempos de cambio: la RSC y los negocios inclusivos».



# Artículos



**LUIS VIVES**  
CENTRO DE ESTUDIOS SOCIALES  
ACCIÓN CONTRA EL HAMBRE





# Corrupción y transparencia: aspectos contextuales, metodológicos y empíricos

**Jesús Lizcano Álvarez**

jesus.lizcano@uam.es

Catedrático de Economía Financiera y Contabilidad de la Universidad Autónoma de Madrid. Presidente de Transparencia Internacional España. Director de dos revistas: *Encuentros Multidisciplinares* y *Revista Iberoamericana de Contabilidad de Gestión*. Es autor de catorce libros y de más de un centenar de artículos en publicaciones tanto nacionales como internacionales.

**Manuel Villoria Mendieta**

manuel.villoria@urjc

Catedrático acreditado de Ciencia Política y de la Administración en la Universidad Rey Juan Carlos de Madrid. Director del Departamento de Gobierno, Administración y Políticas Públicas del Instituto Universitario Ortega y Gasset. Es autor de más de cien publicaciones (libros y artículos) sobre administración pública y ética administrativa.

## RESUMEN

El fenómeno de la corrupción constituye uno de los problemas más importantes que existen en el mundo actual para el desarrollo económico y social. En este artículo se aborda inicialmente el concepto de corrupción y se hace una amplia referencia a las limitaciones y posibles subjetivismos inherentes a su medición. Igualmente se analizan las diversas causas de la corrupción, así como las consecuencias que acarrea la misma, tanto a nivel económico como social, haciendo una especial referencia a los diferentes costes y efectos económicos que conlleva dicho fenómeno. Por otra parte, y dado que la transparencia es el mejor antídoto contra la corrupción, en el artículo se analizan las diferentes experiencias de los índices de transparencia publicados por la ONG Transparencia Internacional, así como la importancia y necesidad de la existencia de un marco legal que impulse dicha transparencia. En el artículo se aborda finalmente la relación de la transparencia con la responsabilidad social, como factores relacionados y fundamentales para el impulso de la participación y el avance social en las instituciones públicas y en las empresas.

## PALABRAS CLAVE

Corrupción; Transparencia; Responsabilidad social; Ética; Competitividad económica; Legislación penal; Participación ciudadana; Derecho internacional.

## CÓDIGOS JEL

FO2, H7, K1.

## ABSTRACT

The phenomenon of corruption is one of the most important problems that exist in the world today for the economic and social development. This article looks first at the concept of corruption and makes extensive reference to the limitations and possible subjectivism inherent in their measurement. Also discusses the various causes of corruption, as well as the consequences thereof, both economically and socially, making a special reference to the various costs and economic effects that this phenomenon entails. Moreover, given that transparency is the best antidote to corruption, the article discusses the different experiences of the Indexes of transparency published by Transparency International, and the importance and necessity of the existence of a legal framework that encourages such transparency. The article finally addresses the relationship of transparency to social responsibility as fundamental factors to boost participation and social advancement in public institutions and enterprises.

## KEYWORDS

Corruption; Transparency; Social responsibility; Ethics; Economic competitiveness; Criminal law; Citizen participation; International law.

## JEL CODES

FO2, H7, K1.

## 1. LA CORRUPCIÓN: UN CONCEPTO POLISÉMICO

Si hubiera un *ranking* de conceptos polisémicos, el de corrupción estaría en los niveles más altos. Sobre el concepto en sí mismo existen textos, algunos con cientos de páginas, sólo dedicados a analizarlo (entre otros, Heidenheimer, Johnston y LeVine 1989; Williams 2000; Heidenheimer y Johnston 2002; Warren 2006). Una diferencia esencial, a efectos de este texto, es la de corrupción perseguible penalmente y aquella que, como la captura de políticas<sup>1</sup> (véase, entre otros, Shafer 1994, Benink y Schmidt 2004), puede realizarse cumpliendo la ley. Otras distinciones relevantes son las de corrupción en el sector público y en el sector privado (Transparency International 2009; Bacigalupo 2001, 2007), y las de corrupción política o *grand corruption* y corrupción administrativa o *petty corruption* (Heywood 1997; Transparency International 2004; Villoria 2006).

En este artículo vamos a utilizar esencialmente el concepto de corrupción entendido como abuso de poder en el sector público para beneficio privado, sea directo o indirecto, con incumplimiento de normas jurídicas; es por ello que no vamos a hacer aquí referencia a la corrupción en el sector privado o a la corrupción pública que no implica incumplimiento claro de normas jurídicas, como ocurre con la captura de políticas. Somos conscientes de que, con esta decisión, dejamos fuera de análisis aspectos relevantes de la corrupción, pero la complejidad del fenómeno hace inevitable la acotación. Seguimos con ello una línea ya consolidada, pues los estudios sobre escándalos políticos y corrupción en España en los últimos 15 años se han centrado esencialmente en la corrupción pública sancionable jurídicamente (Nieto 1997; Díez Ripollés *et al.* 2004; Iglesias 2008; Jiménez 2007, 2008, 2009a, 2009b; Lapuente 2009; Villoria 2006, 2007, 2008 y 2010; Urquiza 2006; entre otros).

Es importante, no obstante, dejar claro que uno de los asuntos pendientes en la investigación sobre la corrupción en la democracia española es el del papel de los grupos de interés en la generación de normas y decisiones pro-

1 La captura de políticas públicas o captura del Estado implica atribuir ventajas inequitativas e injustas, a través de la toma de decisiones estatales, a favor de grupos privilegiados de intereses bien organizados a cambio del apoyo de estos al Gobierno de turno. Las formas de captura son de lo más diverso, pueden obtenerse mediante 1) el masivo apoyo mediático a los políticos que se pliegan a las reglas de los grupos de interés más poderosos y mediante la amenaza y calumnia a los que no lo hacen. 2) El apoyo militar por parte de Estados extranjeros a los gobernantes que ceden la explotación de riquezas naturales a empresas de dichos Estados. 3) La financiación de las campañas de todos los candidatos con posibilidades de victoria a cambio de su silencio o su apoyo a la continuidad del sistema y el ataque sistemático a los que no lo hacen a través de anuncios pagados en televisión. 4) La captura de los reguladores del sistema mediante regalos, empleos muy bien pagados para cuando abandonen los órganos de regulación e, incluso, la estrategia de penetración en el sistema usando los mecanismos de reclutamiento existentes (Villoria 2006).



picias a sus intereses, a cambio de la generosa financiación a los partidos en los ámbitos nacional, regional y local. Como quiera que no exista un estudio detallado del fenómeno, simplemente lo dejaremos enunciado.

Por otra parte, la corrupción en el sector privado también ha generado escándalos relevantes en España, como el caso Ballena Blanca, iniciado en mayo de 2004, que demostró la existencia de enormes redes de blanqueo de capitales en Málaga y las enormes dificultades para combatir dicho delito también; el caso Fórum Filatélico y AFINSA, que dio lugar a la intervención de ambas sociedades en mayo de 2006, y que afectó a miles de pequeños inversores; o el caso Millet-Palau de la Música, que se destapa en junio del 2009 cuando la Fiscalía de Barcelona presenta una querrela por apropiación indebida y falsedad contra Félix Millet i Tusell y tres responsables y directivos más de la Fundación del Palau de la Música catalana y que supuso un verdadero *shock* en la sociedad catalana. Estos casos demuestran que la corrupción no se ha detenido en el ámbito público y que, sobre todo en los años de la especulación urbanística y el dinero fácil, afectó a todos los sectores de la sociedad.

Otro tema de relieve, que no podremos tratar en detalle, es el de los posibles sobornos de las empresas españolas a funcionarios de países extranjeros en vías de desarrollo, un aspecto de la corrupción en el que lo esencial es que, en este caso, actores privados españoles incentivan la corrupción fuera de nuestro país. Los estudios que venimos realizando sobre este tema nos indican que el Convenio de la OCDE contra el soborno a funcionarios extranjeros en transacciones internacionales, firmado y ratificado por España, no ha tenido una implantación muy eficaz, por múltiples razones; algunas vinculadas a dificultades legales —hoy ya casi superadas— y otras, menos edificantes, que podrían tener relación con la promoción de las exportaciones españolas y la reducción de las rémoras legales para ello. El 17 de diciembre de 1997 un total de 34 países firmaron en París el Convenio de Lucha contra la Corrupción de Agentes Públicos Extranjeros en las Transacciones Comerciales Internacionales de la OCDE. El 15 de febrero de 1999, el convenio entró en vigor. La transposición del convenio en España se ha traducido en una reforma del Código Penal en 2000 y otra posterior en 2010. Mientras tanto, los siete informes del «Annual Progress Report on Enforcement of the OECD Convention» realizados por Transparency International indican que la aplicación efectiva del convenio por parte española es bastante tibia. De hecho, no ha habido ninguna condena, hasta ahora, por el delito específico recogido en el Código (antes en el 445 bis del Código Penal, ahora en el 424.1). Esto no es coherente con datos del índice de «pagadores de soborno» —*The Transparency International Bribe Payers Index* (BPI)— el cual indicaba que, en Latinoamérica, en 2002, de entre los siete países más exportadores a la región —Alemania, Estados Unidos, Francia, Brasil, Italia, España y China— las empresas españolas sólo serían superadas por las

chinas en su tendencia a sobornar. Esta situación ha mejorado en el índice de 2011, pero de los países exportadores europeos sólo Italia ocupa un lugar peor.

En todo caso, hay que reconocer ciertos avances recientes en la regulación de estos temas vinculados a la corrupción *en* el sector privado o *desde* el sector privado, pues se ha introducido en el Código Penal, en junio de 2010, el delito de corrupción en el sector privado, la responsabilidad criminal de las empresas, una mejor definición del soborno a funcionarios extranjeros, nuevas penas para estos casos y una ampliación de los períodos de prescripción.

## 2. LIMITACIONES EN LA MEDICIÓN DE LA CORRUPCIÓN

Medir la corrupción es difícil. Estamos ante un delito y, por ello, ante actuaciones que se ocultan para evitar el castigo. Saber cuánta corrupción «real» hay en un determinado país es casi imposible, pero existen aproximaciones que nos permiten situar a los países dentro de categorías generales como las de corrupción sistémica, alta corrupción, corrupción moderada o corrupción baja. La medición de la corrupción se ha convertido en un tema de investigación crecientemente importante (Robinson 1998; Sampford *et al.* 2006; Andersson y Heywood 2009). En general, se puede hacer de tres formas (Solimano 2008). En primer lugar, se puede hacer objetivamente, en base a las denuncias de corrupción y las investigaciones abiertas por el ministerio público o los jueces de instrucción; o a través de *proxies*, como el precio de los contratos sobre una serie de bienes homogéneos. En segundo lugar, a través de encuestas de percepción de corrupción a inversores nacionales y extranjeros, a expertos o a la ciudadanía en general. Finalmente, a través de encuestas (encuestas de victimización) en las que se pregunta a los ciudadanos por sus experiencias directas en el pago de sobornos o en las extorsiones que sufren de parte de funcionarios del Estado. En la actualidad hay más de quince instrumentos de medición, de manera global o regional, y muchos de ellos se han sofisticado bastante (UNDP y Global Integrity 2008).

No obstante, todos los instrumentos tienen serios defectos metodológicos o de contenido (véase, entre otros, Sandholtz y Koetzle 2000; Weber Abramo 2007; Johnston 2009). El gran problema de las mediciones existentes tiene que ver con la validez. Se trabaja con un constructo que genera enormes dificultades de definición. No hay ningún método que incluya en su medición todas las posibles modalidades de corrupción. Así, las encuestas de percepción normalmente no definen la corrupción, dejando a cada uno de los encuestados la configuración personal del concepto. Por otra parte, las encuestas de victimización normalmente sólo miden los cohechos, no el uso privilegiado de información o la captura de políticas (Weber Abramo 2007). Estamos ante un grave problema

de *content validity*, pues la medida no incluye todas las dimensiones importantes del constructo (Remler y Van Ryzin 2011:107-8), un déficit que nos debe obligar a tener una prudente distancia con los resultados de las mediciones.

La medición objetiva de la corrupción, a través de los datos del Ministerio de Justicia correspondiente sobre causas abiertas por corrupción y sentencias condenatorias, es engañosa, pues en realidad lo que mide es la eficacia policial y judicial. Un país muy corrupto puede no tener causas abiertas porque existe impunidad. Y viceversa, un país con corrupción moderada puede tener muchas causas porque la policía y el sistema judicial se toma en serio el problema y lo persigue. En noviembre de 2009, el fiscal general del Estado, Cándido Conde-Pumpido, hablando de la corrupción política, reveló en el Congreso que las causas que se estaban investigando en la Fiscalía en ese momento, y que afectaban a políticos de todos los partidos, eran 730. Un poco después, en una nota de prensa de 10 de diciembre de 2009, el Ministerio del Interior, por su parte, aportó otros interesantes datos sobre el volumen de actuaciones contra la corrupción desarrolladas desde 2004. Según la nota, los agentes del Cuerpo Nacional de Policía (CNP) habían realizado 232 operaciones contra la corrupción desde el año 2004. En esos cinco años, los agentes especializados de las distintas unidades centrales y territoriales de la Comisaría General de Policía Judicial habían detenido a 943 personas e intervenido numerosos bienes valorados en más de tres mil millones de euros. En suma, que estábamos ante cerca de 1000 políticos investigados a fines del año 2009, pues de esas 730 causas algunas incluyen a más de una veintena de cargos políticos. Estos datos nos indican que la labor de investigación de la policía y de la Fiscalía está siendo intensa y que, posiblemente, si hubiera mejores sistemas de detección y más fiscales y policías dedicados a investigar este tipo de delitos todavía podrían haberse descubierto más. También nos ofrece un panorama no muy edificante sobre la conducta de los cargos políticos; y, finalmente, nos refleja una apuesta política seria por la persecución del delito, incluso cuando afecta a los propios correligionarios (de esos políticos investigados, los del PSOE tenían el dudoso mérito de ser los más numerosos).

No obstante, estos números nos aproximan al problema pero no nos dicen toda la verdad. ¿Cuántos de esos casos acabarán con sentencia condenatoria? De las sentencias condenatorias, ¿cuántas acabarán ejecutándose plenamente y con recuperación del dinero indebidamente percibido? El hecho de abrir investigaciones, cuando no va acompañado de sentencias rápidas y ejemplares, para la mayoría de los casos denunciados, genera una enorme frustración y apatía política, como nos demuestra el caso italiano (Vanucci 2009). Además, la corrupción también se comete por funcionarios, no sólo por políticos; en este caso, los pocos datos que hay nos indican que, en España, el número de funcionarios investigados y sancionados por corrupción es muy bajo. Más aún,

es anómalamente bajo cuando se compara con los funcionarios investigados y sancionados en países con menos corrupción percibida que España, como Francia o Estados Unidos (Villoria y Jiménez 2012a). La conclusión es que, en la segunda legislatura de Zapatero, se ha afrontado la investigación de la corrupción de forma crecientemente seria, pero que, probablemente, seguimos con problemas de detección de la misma y, desde luego, con problemas de sanción eficaz de los actos corruptos (el caso Ballena Blanca o algunas actuaciones judiciales del caso *Gürtel* nos lo expresan con toda su crudeza).

Ante esta dificultad, la otra opción es medir la corrupción mediante encuestas de percepción. Diversos autores han planteado críticas metodológicas y de eficacia a este instrumento (entre otros, Andersson y Heywood 2009; Galtung 2006; Johnston 2005b 2009; Knack y Keefer 1995; Treisman 2007; Wei 2001), que podrían hacerse prácticamente extensibles a todos los instrumentos de medición basados en la percepción. Así, en primer lugar, que los datos no miden la corrupción en sí, sino que miden simplemente opiniones sobre su extensión en un país determinado. Segundo, que aunque respondan expertos y empresarios, las opiniones sobre la extensión de la corrupción pueden reflejar también estados de opinión, mediáticamente influenciados, del país correspondiente. Diversos estudios demuestran que la percepción general de la corrupción está fuertemente influida por los escándalos y la cobertura mediática del tema, de forma que el nivel real de corrupción puede no cambiar pero al hacerse más visible, las percepciones sí cambian (Pharr y Putnam 2000). Incluso el propio índice puede producir una cierta endogeneidad, pues malos datos previos llevan a malos datos posteriores, dado que los expertos se guían también por lo que otros expertos opinan. Tercero, que la agregación de fuentes realizada es problemática, pues las encuestas miden diferentes aspectos del fenómeno, los tamaños de las muestras son diferentes, las preguntas varían sustancialmente. Incluso si la misma encuesta se hiciera en todos los países y el grupo de población seleccionado fuera muy semejante, la interpretación de las preguntas probablemente sería diferente. A esto se añade que las fuentes a veces cambian. Ello genera un problema importante a la hora de hacer análisis longitudinales, pues es muy difícil comparar datos a lo largo del tiempo. Cuarto, que se genera un problema de «único número». Pretender con un único número conocer qué pasa en un país en un tema tan complejo como éste es muy arriesgado. Quinto, que se produce un retraso en los efectos, es decir, que cuando se persigue la corrupción seriamente sale a la luz el problema, generando múltiples detenciones, lo cual provoca un incremento de percepción; y viceversa, si no se persigue, no hay información y la percepción baja.

Veamos ahora los datos de España en esta materia de la medición de la percepción a través de expertos y empresarios. Tras realizar un repaso longitudinal, aun contradiciendo las recomendaciones técnicas, es evidente que

los datos de percepción sobre la corrupción en España, medidos por el Índice de Percepción de la Corrupción de Transparency International (IPC),<sup>2</sup> han ido empeorando en los últimos años, y especialmente en 2009 y 2010 (ver tabla 1), tras un proceso de mejora que comienza en 1997 y alcanza sus mejores resultados en 2002 y 2004. Desde luego que, como se ve, de las cuatro fuentes de 1995 a las diez de 2005 hay mucha diferencia y es seguro que los resultados no miden lo mismo; no obstante, en los años 2007-2010 las fuentes se han mantenido y podría aceptarse, con cautelas, una comparación longitudinal.

**Tabla 1: España en el IPC de Transparencia Internacional 1995-2011**

AÑO	PUNTOS	VARIACIÓN*	PUESTO RANKING	N.º PAÍSES	PUESTO UE 15	PUESTO UE 25	N.º ESTUDIOS
2011	6,2	4,5-7,3	31.º	182	12.º	14.º	9
2010	6,1	5,3-6,8	30.º	178	12.º	15.º	6
2009	6,1	5,5-6,6	32.º	180	12.º	15.º	6
2008	6,5	5,7-6,9	28.º	180	12.º	14.º	6
2007	6,7	6,2-7,0	25.º	179	12.º	12.º	6
2006	6,8	6,3-7,2	23.º	163	12.º	12.º	7
2005	7,0	6,6-7,4	23.º	159	12.º	12.º	10
2004	7,1	6,7-7,4	22.º	146	11.º	11.º	11
2003	6,9	5,2-7,8	23.º	133	11.º	11.º	11
2002	7,1	5,2-8,9	20.º	102	9.º	9.º	10
2001	7,0	5,8-8,1	22.º	91	10.º	10.º	8
2000	7,0	5,9-8,0	20.º	90	10.º	10.º	8
1999	6,6	s.d. 0,7	22.º	99	11.º	11.º	10
1998	6,1	s.d. 1,3	23.º	85	12.º	12.º	10
1997	5,9	s.d. 1,82	24.º	52	12.º	12.º	6
1996	4,31	s.d. 2,48	32.º	54	14.º	17.º	6
1995	4,35	s.d. 2,57	26.º	41	13.º	13.º	4

\*Hasta 1999 la variación en las puntuaciones de los diversos estudios empleados se medía en desviación típica. Desde 2000 aparece el rango.

Fuente: IPC, Transparency International.

Ahora bien, hecha esta comparación, sería un enorme error llegar a la conclusión de que ahora hay más corrupción que en el año 2000. Lo que el índice expresa es, simplemente, que los expertos, empresarios y ejecutivos encuestados creen que la puntuación correcta para España, de acuerdo a lo que experimentan, leen y escuchan es, ahora, de 6,2. Este dato implica que, probablemente, las puntuaciones del lustro 2000-2005 eran demasiado optimistas, dado que los casos que ahora están conociéndose y las redes que empiezan a destejarse surgen entre seis y diez años antes (ver caso *Gürtel*, Baleares, Pretoria, etc.). En resu-

2 *Puntuación del IPC.* Corresponde a las percepciones del grado de corrupción según la ven los empresarios y los analistas de cada país. Van desde 10 (*altamente honesto*) a 0 (*altamente corrupto*).

men, sobre todo en estos últimos seis años existe un ajuste de perspectiva dado el elevado número de casos de corrupción que se están destapando.

En cuanto a la medición de la percepción basada en encuestas a ciudadanos/as, los eurobarómetros especiales sobre corrupción (números 245, de 2005; 291, de 2008 y 325, de 2009 [ver tabla 2]) y los barómetros y encuestas del CIS nos indican una percepción creciente de corrupción. En general, España es junto a Italia el país de Europa en el que más ha aumentado el número de personas que consideran importante el problema, en concreto, ha aumentado un 10 % desde el otoño de 2005 al otoño de 2009.

**Tabla 2. Percepción ciudadana sobre la corrupción**

Datos sobre España	2005	2007	2009
Porcentaje de los que consideran que la corrupción es un problema importante	73 %	83 %	88 %

Fuente: Eurobarómetros 245, 291 y 325. EC. Unión Europea.

Una pregunta lógica ante estos datos es la de por qué se produce este incremento en la percepción ciudadana. La suma de los efectos de campañas anticorrupción, escándalos reales o políticamente contruidos ampliamente expuestos en medios de comunicación, y la prevalencia de noticias sobre casos de corrupción en los medios de difusión escritos o audiovisuales sería la explicación más adecuada. Por ello, consideramos que la mayor percepción tiene bastante que ver con la continua presencia de estos temas en la agenda mediática. Crisis económica, más disputas partidistas, más corrupción ocupan casi el 50 % de las noticias de cabecera de los periódicos en los dos últimos años, lo cual explica, en gran medida, esa percepción crecientemente pesimista sobre la honestidad y eficacia de los políticos y sobre la expansión de la corrupción.<sup>3</sup>

Finalmente, los datos de victimización en los últimos seis años en España son bastante semejantes a los de otros países europeos (ver tabla 3) que tienen niveles de percepción bastante menores. En todo caso, son bastante bajos, aunque en 2010 ha habido un extraño aumento difícil de explicar, salvo que el clima general de descontento lleve a interpretar mucho más rigurosamente conductas que antes se toleraban. También es cierto que puede explicarse por cambios en la metodología de la encuesta.<sup>4</sup>

**Tabla 3: Porcentaje de personas que reconocen haber pagado un soborno en los últimos 12 meses en España y países de Europa Occidental y su relación con la**

3 Ver investigaciones del Grupo de trabajo Agenda y Voto del CIS.

4 Telefónica en 2009 y con 602 entrevistas *online* en 2010 y con un tamaño de la muestra de 1.000.

## percepción

	2009	2010	Puntuación en CPI	Eurobarómetro 2009. Acuerdo con: «La corrupción es un problema importante en mi país»
Austria	2 %	9 %	7,9	61 %
Rep. Checa	11 %	14 %	4,6	88 %
Dinamarca	1 %	0 %	9,3	22 %
Finlandia	2 %	2 %	9,2	51 %
Francia	2 %	7 %	6,8	73 %
Alemania	2 %	2 %	7,9	75 %
Grecia	18 %	18 %	3,5	98 %
Hungría	14 %	24 %	4,7	96 %
Holanda	2 %	2 %	8,8	51 %
Italia	10 % <sup>1</sup>	13 %	3,9	83 %
Polonia	4 %	15 %	5,3	81 %
Portugal	2 %	3 %	6,0	93 %
R.U.	3 %	1 %	7,6	74 %
Rumanía	14 %	28 %	3,7	93 %
<b>España</b>	<b>2 %</b>	<b>5 %</b>	<b>6,1</b>	<b>88 %</b>

Fuente: Barómetro Global TI, CPI-TI y eurobarómetro 325.

Lo que nos dice la tabla 3 es que en España no existe una corrupción funcional extendida, ni mucho menos. Pues los sobornos generalizados a los ciudadanos son propios de países con alta corrupción entre los empleados públicos. Los datos de España (ver barómetros de TI) demuestran que la corrupción en la policía, en aduanas y Hacienda, en el sistema sanitario o educativo, en el poder judicial es bastante baja, aunque no es tan baja en el sector de los permisos y autorizaciones urbanísticas.

Además, como se puede ver de nuevo en la tabla 3, España es un país en el que la percepción de corrupción no se correlaciona con los datos de victimización. Podemos concluir, así pues, con que en una buena parte de los últimos años se ha producido un peculiar hecho social, por virtud del cual la expansión de la percepción de corrupción no se ha correspondido con la realidad objetiva del fenómeno.

### 3. ACERCA DE LAS CAUSAS DE LA CORRUPCIÓN EN ESPAÑA

En general, las variables que pueden afectar a la corrupción son tan numerosas que es necesario proceder a su organización por niveles o áreas de relación para sistematizarlas. Sobre el tema existen algunos estudios de revisión que logran sistematizaciones relevantes (Lambsdorff 1999; Treisman 1999; Jain 2001; Tanzi y Davoodi 2001; De Graaf 2007; Pellegrini y Gerlagh 2007). Los enfoques de estudio que se derivan de estas opciones también son muy diversos aunque priman aquellos que asumen el institucionalismo como referente, bien sea el institucionalismo histórico (por ejemplo, Vanucci 2003), sociológico (Vardi y Weitz 2004) o, sobre todo, de la elección racional (véanse, entre otros, Klitgaard 1988; Rose-Ackerman 1999; Boehm y Lambsdorff 2009). La metodología de investigación cuantitativa prima últimamente, aun cuando estos estudios empíricos se encuentran, muy a menudo, con problemas de endogeneidad entre la corrupción y algunas de las variables que se usan para explicarla, con problemas de colinealidad entre variables y con la existencia de factores omitidos que seguramente afectan tanto a la corrupción como a las variables elegidas para explicarla (Alonso y Garcimartín 2011).

En este texto no vamos a realizar un estudio sistemático de las causas de corrupción en España en este momento histórico, simplemente vamos a exponer una hipótesis que no pretende sino explicar una parte del fenómeno, tal vez la más visible, pero desde luego no toda. Obviamente, una investigación más exhaustiva seguro que arroja una mayor luz sobre el fenómeno y permitirá falsar mejor la hipótesis. La hipótesis que se defiende es que la corrupción en la España del momento histórico estudiado se explica, sobre todo, por la conjunción de dos variables y sus efectos de reforzamiento mutuo. La primera es el *boom* urbanístico y la segunda los déficit institucionales existentes en la regulación urbanística y en el sistema de integridad local.

La burbuja inmobiliaria es el producto de tres fenómenos. En primer lugar, la extraordinaria demanda efectiva de residencias (permanentes y segundas residencias) en España y en el resto de Europa Occidental en el entorno mediterráneo. Una demanda a la que se unió la de los inmigrantes de países ajenos a la UE. Además, en segundo lugar, coincidía en el tiempo la facilidad con la que se obtenían créditos hipotecarios a bajo interés y una legislación (la Ley del Suelo de 1998) que alentaba una masiva urbanización dispersa. Buena parte del exceso de liquidez global acabó siendo atraído por la alta rentabilidad de la inversión en propiedades inmobiliarias en España, Irlanda y el Reino Unido. Los bancos pudieron obtener financiación internacional en términos muy favorables. Por último, el modelo productivo español se encontraba en un final de ciclo para sus industrias más maduras, lo que convirtió a la construcción en una de las principales locomotoras de la economía y en un sector decisivo en la creación de empleo (Romero *et al.* 2012).



Por su parte, el modelo urbanístico español, hasta la Ley del Suelo de 2007, que incorpora cambios importantes, aunque tal vez no suficientes, tiene su origen en herencias decimonónicas y, sobre todo, en la legislación franquista. La Ley del Suelo de 1956 generó un complejo y sofisticado modelo de desarrollo urbano que estimula la especulación e, indirectamente, la corrupción política. En efecto, el marco legal de la planificación urbanística, hasta la ley de 2007, se ha basado en tres pilares esenciales: 1) todo el suelo del país es «clasificado» por los diferentes planes municipales como habilitado o no para la construcción y el desarrollo urbano; 2) la mayor parte de las ganancias económicas derivadas de la decisión pública de habilitar la construcción son adquiridas por el afortunado propietario del suelo al que se le reclasifica el terreno; ciertamente, la decisión final sobre los planes queda en manos de los Gobiernos autonómicos, pero el control ha sido muy deficiente; también es cierto que desde los años setenta en adelante se establece la obligación de pagar una parte de la plusvalía al Ayuntamiento (el 10-15 %); 3) en caso de que la Administración necesite expropiar un terreno para uso público o ante la inoperancia del propietario de suelo para llevar a cabo las obras de urbanización en los plazos previstos, la ley le obliga a calcular el valor del suelo de tal manera (método residual) que hace casi imposible para el estado expropiar suelo urbanizable por su elevado coste pues se toma como base el valor que hubiera alcanzado el suelo si todas las obras de urbanización y edificación ya estuvieran concluidas. En suma, que la decisión de reclasificar un terreno de rústico a urbanizable supone para el propietario un enriquecimiento instantáneo sin hacer nada y un enorme incentivo para retener el suelo especulativamente a la espera de la mejor oferta y sin ningún temor a ser expropiado.

En suma, que de conformidad a lo anteriormente enunciado, mientras que el suelo que se mantiene como rústico no permite construcción (salvo la propia de la explotación agrícola o ganadera) y, por ello, mantiene un valor relativamente bajo, el suelo que se clasifica como urbanizable y apto para el desarrollo urbanístico gana un estatus económico y legal absolutamente diferente. El propietario del primero no puede pedir indemnización por la decisión y el del segundo recibe un regalo a cambio de nada. Todo ello por una decisión administrativa altamente discrecional. La consecuencia lógica ha sido especulación (el suelo urbanizable se mantiene sin urbanizar mientras gana valor) y corrupción (los promotores han comprado terreno rústico a precio muy bajo y luego han «presionado» al alcalde correspondiente para que lo reclasifique).

Estos rasgos de la planificación urbanística española surgen en parte a mediados del siglo XIX, tras una grave crisis fiscal que llevó al Estado a dejar en manos de los propietarios el desarrollo de las ciudades, al tomar éstos la responsabilidad económica de la urbanización y también lógicamente los beneficios (Fernández 2008). Este modelo generó extraordinarios incentivos a

la especulación, como ya indicamos, pues los propietarios podían esperar sin construir hasta que el suelo tuviera el valor óptimo y entonces lo vendían, sin que las amenazas de expropiación por incumplir los plazos para el desarrollo fueran creíbles, dada la ausencia de fondos del Estado y el alto coste de la misma. En suma, el plan municipal se ha constituido en un elemento esencial para la redistribución de la riqueza y el poder político local y, por ello, en un espacio clave de la lucha política. A su alrededor existe todo un espacio de tensiones y negociaciones (muchas veces oscuras) entre políticos, propietarios y promotores.

Además de este claro problema de mal diseño institucional, a partir de mediados de los años ochenta aparece un nuevo elemento, sin soporte legal, que explica bastante de la corrupción urbanística que hemos sufrido en España recientemente. Algunos Ayuntamientos importantes, como el de Madrid, comenzaron a firmar convenios urbanísticos con propietarios-promotores inmobiliarios en los que estos se comprometían a pagar mayores cantidades de las requeridas legalmente a los municipios. A cambio, el Ayuntamiento se comprometía a modificar parcialmente el plan, incluyendo, incluso, la recalificación de terrenos. Probablemente, el inicio de estos acuerdos pudo tener una buena intención (pues el municipio obtenía a cambio edificios para escuelas, viviendas para realojo, etc.), pero las consecuencias no intencionadas fueron terribles, pues eran convenios bastante opacos, sin participación ciudadana, que se basaban en un monopolio de la decisión por el alcalde y en factores de discrecionalidad evidentes. La consecuencia fue corrupción extendida en municipios de lo más variado. Además de modificaciones «puntuales» sucesivas del plan que hacían que éste, pasado un tiempo, fuera irreconocible. La expansión de los convenios urbanísticos explica en gran medida la corrupción de los últimos 20 años en los Gobiernos locales de España. Sobre todo cuando, al tiempo, se produce el *boom* de la construcción.

A todo esto se añade otro problema de naturaleza institucional que hay que tener muy en cuenta para entender la alta incidencia de la corrupción. La confluencia de un modelo de gobierno local de alcalde fuerte (*strong mayor*, Mouritzen y Svava 2002), un sistema local de integridad (SLI) complejo pero mal diseñado, la prevalencia de determinadas reglas e instituciones informales como el clientelismo y, por último, los incentivos perversos generados por la financiación ilegal de los partidos (Jiménez *et al.* en revisión). Todos estos elementos juntos habrían dado lugar a la adopción de políticas públicas miopes y cortoplacistas y a un nivel muy grave de corrupción en el ámbito local que no ha sido sólo efecto sino también causa de la burbuja inmobiliaria. En España, la disciplina urbanística está principalmente en manos de los Ayuntamientos y específicamente en manos de los alcaldes directamente. Es el alcalde el que concede las licencias de obras (naturalmente, de acuerdo con los planes en

vigor y con la asistencia técnica y legal de los técnicos locales, especialmente del secretario y de la oficina de urbanismo), que los promotores necesitan con anterioridad al inicio de los trabajos de urbanización o edificación. Es también el alcalde el que se ocupa de sancionar a los responsables de las construcciones y edificaciones ilegales.

De hecho, los Gobiernos nacional o autonómico han tenido un escaso papel cuando un alcalde incumple sus obligaciones en este campo. Aunque la Ley de Régimen Local (LBRL, 1985) permite que el Gobierno autonómico supla a los alcaldes en estas tareas de disciplina urbanística cuando aquéllos incumplan manifiestamente estos deberes, muy rara vez se ha producido esto en la práctica. Como nos decía un viceconsejero de Ordenación del Territorio de un Gobierno autonómico: «No se conoce ningún caso en España donde esto haya ocurrido».<sup>5</sup> De esta forma, los Gobiernos autonómicos se han limitado, y aún de forma bastante tardía, a utilizar el único mecanismo ordinario de control que les permitía la ley de 1985: el recurso a la jurisdicción contencioso-administrativa.

Este sistema para garantizar la aplicación efectiva de los planes urbanísticos se ha demostrado absolutamente ineficiente. Una buena parte de los Ayuntamientos y los alcaldes apenas han ejercido sus obligaciones de disciplina urbanística. Un gran número de Ayuntamientos se han mostrado muy reticentes a la hora de perseguir la violación de las normas urbanísticas en sus términos municipales y, como mucho, sólo han actuado a petición de algún vecino interesado. En esta línea, la demolición de edificios ilegales ha sido casi inexistente y se ha sustituido por la aplicación de multas de cuantía reducida cuyo pago se traducía en una legalización de facto de la obra ilegal. La articulación de redes clientelares en los entornos locales ha favorecido esta forma de actuación. La frecuente contratación de personal municipal de acuerdo con criterios de lealtad partidista ha contribuido a esta aplicación deficiente y parcial de normas legales y reglamentos. Como dice Cupit (2000): «Actuar imparcialmente implica ignorar ciertos tipos de consideraciones como las preferencias personales y determinados tipos especiales de relaciones. Es tratar a la gente con independencia de las relaciones personales y de las propias filias y fobias». El deficiente ejercicio de la disciplina urbanística demuestra una vez más que la imparcialidad en el funcionamiento de las instituciones públicas sólo puede quedar garantizada con una función pública meritocrática y protegida, pero desaparece cuando estamos ante un sistema público que contiene un cierto grado de *spoils system* o botín.

A la relevancia del clientelismo en el funcionamiento de buena parte de nuestros Gobiernos locales y a la consecuente parcialidad en su funcionamiento contribuyeron también los cambios introducidos en el papel de los

5 Entrevista realizada el 15 de octubre de 2011.

funcionarios de habilitación nacional (FHN). Hasta la entrada en vigor en 1985 de la LBRL, los FHN, especialmente los secretarios y los interventores, desempeñaban un importante papel en el control interno de los municipios. Aún hoy, los informes técnicos de estos funcionarios son necesarios para un importante número de decisiones de naturaleza urbanística. Sin embargo, su relevancia como mecanismo de control se ha reducido extraordinariamente. El Tribunal de Cuentas ha lamentado esta situación en buena parte de sus informes sobre las entidades locales. De acuerdo con el Tribunal, la integración de estos funcionarios en la función pública local ha generado un fenómeno de dependencia orgánica de tal forma que los «controlados» (las autoridades municipales) son los que establecen los salarios y las condiciones laborales de los «controladores». Una situación que no parece la más recomendable si queremos garantizar la eficacia de tal supervisión.<sup>6</sup>

Por último, la LBRL (1985) también reforzó la autonomía municipal y eliminó los controles y tutelas que el Gobierno nacional había venido ejerciendo tradicionalmente sobre los Ayuntamientos. Con la nueva ley, las comunidades autónomas o el Gobierno central ya no pueden anular con carácter previo las decisiones de los Ayuntamientos por muy sospechosas de parcialidad o ilegalidad que puedan parecer, sino que únicamente pueden recurrir a la jurisdicción contencioso-administrativa para pedir al juez que suspenda la decisión municipal. Sin embargo, la extrema lentitud de la administración de justicia ha convertido este mecanismo de control externo en un instrumento muy poco efectivo.

La suma de todos estos factores y, sobre todo, el monopolio del alcalde en las decisiones urbanísticas convenientes, unida a discrecionalidad y bajo control, en un entorno de *boom* inmobiliario, han producido un estallido de casos de corrupción, especialmente en el nivel local. Por ejemplo, de los 110 municipios con más habitantes y/o capitales de provincia, en 39 de ellos ha habido casos investigados en estos años.<sup>7</sup> A ellos, se pueden añadir más de 150 medianos y pequeños con casos también investigados. No hay que olvidar, por otra parte, que el 90 % de los municipios españoles tienen menos de 10.000 habitantes. En suma, probablemente estemos hablando de casi 200 municipios con alguna causa abierta de entre un número total de municipios con posibilidades de

6 Véase Tribunal de Cuentas (2006), una moción en la que el órgano de la supervisión financiera de los entes públicos analizaba en profundidad los principales problemas de organización que explicaban la creciente dificultad para que los FHN llevaran a cabo las labores de control que tienen encomendadas.

7 Análisis realizado sobre base de datos de sumarios abiertos e información periódica accesible *online*. Municipios de referencia: todos los incluidos en el Índice de Transparencia de los Ayuntamientos de Transparencia Internacional.

generar corrupción altamente rentable no superior a los 1000 (750 mayores de 10.000 habitantes y otros costeros).

#### 4. CONSECUENCIAS GENERALES DE LA CORRUPCIÓN

Desde un punto de vista estructural, los efectos de la corrupción sobre el desarrollo económico, y más sobre un desarrollo económico sostenible, son demoledores (*i.e.* Rose-Ackerman 1978, 2001; Mauro 1995; Wei 1997; Ades y Di Tella 1997; Della Porta y Vannucci 1997; Dreher y Herzfeld 2005; Drury *et al.* 2006; Gupta, Davoodi, y Alonso-Terme 1998; Kauffman, Kraay y Zoido-Lobatón 1999, 2000; Thomas *et al.* 2000; Tanzi y Davoodi 2001; Hodgson y Jiang 2007). También influye negativamente en el desarrollo de instituciones incentivadoras de equilibrios eficientes y equitativos (Della Porta 2000; Jain 2001; Heidenheimer y Johnston 2002). En general, la corrupción afecta negativamente al funcionamiento de la democracia y el Estado de derecho pues daña la igualdad política y el bien común (Warren 2004, Villoria 2007; Inglehart y Wenzel 2005:192; Von Arnim 2003).

Algunas investigaciones señalan a la corrupción como una de las variables causales de la desafección, pues erosiona la confianza en el Gobierno y en la legitimidad de las instituciones políticas (Pharr y Putnam 2000; Anderson y Tverdova 2003; Bowler y Karp 2004). Por ejemplo, existe una correlación significativa entre la percepción de corrupción y ciertas consecuencias sociales vinculadas a la desafección (Van Ryzin, Villoria y Lavena 2011). Tras realizar un análisis factorial<sup>8</sup> con los datos de la encuesta 2826 del CIS (diciembre 2009), consideramos que se pueden definir tres factores que explican el 70 % de la variable, las denominamos corrupción en el Estado de derecho, corrupción regulatoria y corrupción política. Pues bien, dichas variables se correlacionan significativamente con las siguientes variables independientes extraídas de la propia encuesta: satisfacción con la democracia, satisfacción con el Gobierno, satisfacción con el partido de oposición, justificable incumplir normas, confianza interpersonal, confianza institucional e interés en la política (tabla 4). Estas asociaciones se sostienen una vez controladas variables como exposición a los medios, identificación con partidos políticos, ideología política, sexo, edad, educación, religiosidad y estatus socioeconómico. Todo ello, en su conjunto, crea un círculo vicioso de desconfianza institucional. Mayor persecución de corrupción produce mayor número de noticias de detenciones de políticos que, a su vez, producen mayor percepción y refuerzan elementos culturales

8 El análisis factorial utilizó *principal component, varimax rotation*, y el *eigenvalue > 1 criterium* en relación al número de factores. La solución de tres factores explica el 70 % de la variable.

**Tabla 4: Regresiones OLS (con coeficientes estandarizados).  
Relaciones entre corrupción percibida y consecuencias sociales potenciales**

Vars. Independientes	Satisfacción con la democracia	Satisfacción con el Gobierno	Satisfacción con el partido de oposición	Justificable incumplir normas
Corrupción percibida	-.1114***	-.1290***	-.1114***	.0453**
Corrupción en el Estado de derecho	-.0496**	-.0547***	-.0496**	-.0260
Corrupción regulatoria	-.0618***	-.0644***	-.0618***	.0149
Corrupción política	-0.023	-.0372*	-.0231	.0668***

de desafección institucional. Probablemente, estos efectos sobre la confianza institucional y social favorezcan, a su vez, la existencia de corrupción.

Las consecuencias de la corrupción también se han dejado notar en el deterioro medioambiental que ha generado el *boom* urbanístico de estos años atrás. Aunque la espiral de la construcción no se ha debido en exclusiva a la corrupción, ésta ha contribuido decisivamente también al perjuicio ocasionado sobre nuestro medio ambiente. Así, la formación neta de superficies artificiales durante los primeros años del *boom* (los menos intensos) ya alcanzó en España las 240.000 hectáreas entre 1987 y 2000. Esto supone una tasa neta de crecimiento de estas superficies (suelos urbanizados y construcción de infraestructuras) del 29,5 %, muy superior a la media del 5,4 % de los 23 países europeos incluidos en el proyecto *Corine Land Cover* (CLC) y del 13,5 % de los países de la Unión Europea (Mata 2007). Algunas estimaciones para el período 1997-2006 indican que se urbanizaron 140.902 hectáreas, con lo que la tasa de ocupación de suelo para su urbanización (dejando fuera la construcción de infraestructuras) fue un 75 % más alta que durante la media del período 1987-2000, con un incremento aún mayor durante el período 2001-2006. Sólo en estos seis años el área urbanizada en España se incrementó un 14,6 % en relación al año 2000 (Burriel 2008). Dicho de otra forma, más de una tercera parte de todo el suelo urbano existente en España se ha generado sólo en dos décadas de la historia de España.

Estos fracasos institucionales han tenido, finalmente, un impacto negativo sobre la competitividad de la economía española como muestra el *Global Com-*

Confianza Interpersonal	Confianza institucional	Interés en la política
-.1008***	-.3054***	-.0341*
-.1052***	-.0919***	-.0866***
.0361	-.1356***	.0254
-.0605**	-.1453***	.0167

Nota: \*p<10, \*\*p<05, \*\*\*p<01

Fuente: Van Ryzin, Villoria y Lavena 2011.

*petitiveness Report* (GCR) 2011-2012 del Foro Mundial de Davos (Schwab 2011). España aparece en el lugar 55 entre 142 países en el *ranking* de «favoritismo en las decisiones del personal del Gobierno», en el puesto 74 en «transparencia en la confección de políticas de gobierno», en el 108 en el «despilfarro del gasto público» y en el 110 en la «carga regulativa del Gobierno». De acuerdo con el GCR, la ineficiente burocracia gubernativa es uno de los tres factores más problemáticos para hacer negocios en nuestro país.

Si hacemos una referencia más específica a los efectos económicos de la corrupción, podemos explicitar los siguientes aspectos o consecuencias concretas de la misma:

- 1) En primer lugar, hemos de tener presente que los altos beneficios económicos que obtienen los corruptos generan un *sobreprecio* en las obras o servicios públicos, lo cual supone un verdadero impuesto implícito que pagan finalmente los ciudadanos. En muchos casos, además, las decisiones corruptas de concesión de tales obras o servicios, van acompañadas de una falta absoluta de control de la *calidad* (en materiales o especificaciones técnicas, por ejemplo) o de la *seguridad* (física, sanitaria, etc.) de lo construido o suministrado.
- 2) Por otra parte, en ocasiones se financian de forma injustificada *megaproyectos* enormemente costosos para el erario público y los ciudadanos, y

que no tienen la mínima rentabilidad económica o social exigible a cualquier obra o instalación financiada con dinero público. Las decisiones corruptas también pueden generar diversos riesgos económicos, entre otros; los inmuebles construidos indebidamente (en zonas protegidas medioambientalmente, o vulnerando normas sobre distancia mínima a la costa, etc.) pueden generar *riesgos* de demolición, por ejemplo, para los compradores.

- 3) La corrupción genera, por otra parte, grandes cantidades de dinero *opacas*, que incrementan la *economía sumergida*, lo cual viene a reducir sensiblemente los ingresos públicos, originando así una mayor carga fiscal sustitutoria para el conjunto de los contribuyentes. Además, tales cantidades se destinan muy frecuentemente a nutrir los *paraísos fiscales*, verdadera vergüenza internacional, muchos de los cuales pertenecen o están bajo la soberanía de países desarrollados. Aunque en los índices de corrupción que son publicados por Transparencia Internacional se muestran los países más corruptos (normalmente entre los más pobres), no hay que olvidar sin embargo que una gran parte del dinero corrupto generado en esos países es colocado y recibido por los paraísos fiscales bajo bandera de los países ricos.
- 4) Otro efecto perverso de la corrupción es que impide la libre competencia y las reglas del juego democráticas, generando importantes ineficiencias y costes económicos, de confianza, etc., y reduce ostensiblemente además, la efectividad y calidad de las políticas económicas.

De cualquier forma, los costes más importantes de la corrupción quizá sean justamente los que no se ven, esto es, los *costes de oportunidad*, o en definitiva, *lo que se deja de ganar* por la existencia de la corrupción. Cada vez más, la corrupción ahuyenta a los potenciales inversores, en primer lugar, por razones *éticas*, ya que hay un creciente número de fondos de inversión y empresas con planteamientos o códigos éticos, que eluden cualquier vestigio o riesgo de corrupción; y también por razones *pragmáticas*, ya que en los países y entornos corruptos siempre existe el riesgo de futuros problemas legales o judiciales, o incluso políticos que pueden perjudicar arbitrariamente, limitar o incluso expropiar o hacer perder tales inversiones (algunos estudios indican que en los países corruptos hay una alta probabilidad de perder la inversión en un plazo de cinco años).



## 5. LA TRANSPARENCIA COMO ANTÍDOTO CONTRA LA CORRUPCIÓN

Frente al concepto y realidad de la corrupción se encuentra el concepto de transparencia, como esa otra *cara* positiva de la moneda, y como la mejor forma o antídoto para combatir la existencia y proliferación de la corrupción.

La transparencia es hoy día un valor tan esencial como necesario en el contexto político, económico y social. La transparencia está inherentemente unida al derecho a saber de los ciudadanos, que exigen de forma creciente estar suficientemente informados y tener un mayor grado de participación en las decisiones que les afectan. La transparencia constituye así un pilar básico que es necesario desarrollar e impulsar desde todos los niveles de la sociedad como elemento fundamental para conseguir la equidad social y la eficiencia económica. En este contexto, y con dichos objetivos, la sociedad civil viene desarrollando iniciativas que promueven e impulsan esa transparencia, entre las cuales se encuentra la ya anteriormente referida Transparency International.

En este terreno cabe señalar que Transparencia Internacional España viene elaborando en este país varios índices que tratan de medir la transparencia de diversos tipos de instituciones públicas, tales como: a) el *Índice de Transparencia de los Ayuntamientos* (ITA), b) el *Índice de Transparencia de la Gestión del Agua* (INTRAG), c) el *Índice de Transparencia de las Comunidades Autónomas* (INCAU), y d) el *Índice de Transparencia de las Diputaciones* (INDIP).

El contexto y objetivos generales de esos índices son esencialmente los mismos, así como la operatoria y metodología de evaluación. Vamos a hacer una referencia a modo de ejemplo, a uno de estos índices, el más antiguo, como es el Índice de Transparencia de los Ayuntamientos (ITA). Transparencia Internacional España puso en marcha este índice en 2008, el cual tiene como objetivo el obtener una adecuada *radiografía* de las corporaciones locales en cuanto a la información que proporcionan al público y a la que están dispuestas a proporcionar cuando se les solicita por parte de los ciudadanos. Este índice está así orientado, en definitiva, a conocer y comparar el nivel efectivo de *transparencia* y de apertura informativa —un exponente importante de la calidad democrática— de los Ayuntamientos para con los ciudadanos y vecinos de los municipios, y ante la sociedad en general.

El ITA viene evaluando en estos años la transparencia de los 110 mayores Ayuntamientos de España (aquellos que tienen una población superior a los 65.000 habitantes), los cuales en conjunto acumulan más de la mitad de la población española. El índice está integrado por un conjunto de 80 indicadores, que evalúan el nivel de información pública de los Ayuntamientos a través de una serie de áreas y subáreas de transparencia.

A continuación se recoge el listado general de áreas y subáreas de transparencia que se evalúan en el ITA 2012 que se encuentra en proceso de elaboración al escribir estas líneas, y en el que aparece entre paréntesis el número de indicadores de cada una de ellas.

- A) INFORMACIÓN SOBRE LA CORPORACIÓN MUNICIPAL (17)
- 1.- Información sobre los cargos electos y el personal (4)
  - 2.- Información sobre la organización y el patrimonio (8)
  - 3.- Información sobre normas e instituciones municipales (5)
- B) RELACIONES CON LOS CIUDADANOS Y LA SOCIEDAD (13)
- 1.- Información y atención al ciudadano (7)
  - 2.- Grado de compromiso para con la ciudadanía (6)
- C) TRANSPARENCIA ECONÓMICO-FINANCIERA (14)
- 1.- Información contable y *presupuestaria* (5)
  - 2.- Transparencia en los *ingresos* y *gastos* municipales (5)
  - 3.- Transparencia en las *deudas* municipales (4)
- D) TRANSPARENCIA EN LAS CONTRATACIONES DE SERVICIOS (4)
- 1.- Procedimientos de contratación de servicios (2)
  - 2.- Relaciones y operaciones con proveedores y contratistas (2)
- E) TRANSPARENCIA EN MATERIAS DE URBANISMO Y OBRAS PÚBLICAS (17)
- 1.- Planes de ordenación urbana y convenios urbanísticos (4)
  - 2.- Decisiones sobre recalificaciones y adjudicaciones urbanísticas (2)
  - 3.- Anuncios y licitaciones de obras públicas (3)
  - 4.- Información sobre concurrentes, ofertas y resoluciones (2)
  - 5.- Seguimiento y control de la ejecución de obras (3)
  - 6.- Indicadores sobre urbanismo y obras públicas (3)
- F) INDICADORES NUEVA LEY DE TRANSPARENCIA (PL) (15)
- 1.- Planificación y organización (2)
  - 2.- Contratos, convenios y subvenciones (6)
  - 3.- Altos cargos del Ayuntamiento y entidades participadas (4)
  - 4.- Información económica y presupuestaria (3)

Fuente: Índice de Transparencia de los Ayuntamientos 2012. Transparencia Internacional España.

En lo que se refiere a los resultados obtenidos en este índice (los últimos corresponden al ITA 2010), es evidente, en primer lugar, la existencia de una disparidad de los mismos según las áreas de transparencia evaluadas, y en segundo lugar, parece igualmente evidente y también significativo que una herramienta social como este índice promueve la mejora de los niveles medios de transparencia en estas instituciones locales a lo largo de los sucesivas ediciones de dicho índice.

A continuación se recoge una tabla sintética de la evolución de estos resultados a nivel general y por áreas de transparencia en las tres ediciones ya finalizadas del citado ITA (2008 a 2010).

**Tabla 5. Evaluación de las puntuaciones medias de los Ayuntamientos en las distintas áreas de transparencia del ITA**

ÁREAS DE TRANSPARENCIA	PUNTUACIÓN MEDIA 2010 (110 Aytos.)	PUNTUACIÓN MEDIA 2009 (110 Aytos.)	PUNTUACIÓN MEDIA 2008 (100 Aytos.)
Transparencia global:	70,2	64,0	52,1
A) información sobre la corporación municipal	64,4	71,4	69,6
B) relaciones con los ciudadanos y la sociedad	73,7	71,4	69,0
C) transparencia económico-financiera	60,2	49,1	29,1
D) transparencia en las contrataciones de servicios	66,5	58,3	37,3
E) transparencia en materias de urbanismo y obras públicas	68,6	67,0	48,4

Fuente: Índice de Transparencia de los Ayuntamientos (ITA).  
Transparencia Internacional España.

Como se puede apreciar, la evolución media de los Ayuntamientos evaluados ha ido mejorando sucesivamente en la generalidad de las áreas de transparencia evaluadas, lo cual permite suponer, en definitiva, el efecto beneficioso e impulso de la transparencia, de este tipo de herramienta social de evaluación.

## 6. LA NECESIDAD DE UN MARCO LEGAL IMPULSOR DE LA TRANSPARENCIA

Ya en un terreno más amplio de apreciación, y para poder ponernos a la altura de la generalidad de los países de nuestro entorno, en España se hace tan necesaria como urgente una ley de transparencia, de forma que pueda así dejar de ostentar el dudoso honor de ser el único país de la Unión Europea de más de un millón de habitantes que no tiene una ley de esta naturaleza. La actual tramitación parlamentaria en nuestro país de un proyecto de ley de transparencia, permite suponer que pronto dejaremos de estar en esa situación. Es muy importante en todo caso que esta futura ley cumpla las expectativas depositadas en ella por parte de los ciudadanos, y que su contenido esté a la altura de las leyes más modernas y avanzadas en este terreno, por lo que tendrá que mejorar necesariamente unos cuantos aspectos y limitaciones importantes que el texto del proyecto de ley posee en la actualidad. En todo caso hay que reconocer la importancia histórica de esta ley y lo positivo de su existencia.

Vamos a continuación a hacer algunos comentarios sobre los aspectos positivos (*luces*) y, sobre todo, sobre los negativos (*sombras*) que vemos en el proyecto de ley, siempre con un ánimo constructivo y para la posible mejora del texto final de la ley.

En cuanto a las *luces* o aspectos positivos, cabe comentar, en primer lugar, que la nueva Ley de Transparencia puede constituir un avance social muy importante y un cauce fundamental para mejorar la participación ciudadana y la calidad democrática en España. Es igualmente importante y significativo que se haya optado por un proceso de *consulta pública* en relación con esta ley, de forma que los ciudadanos hayan podido opinar sobre el anteproyecto de ley forma previa a su tramitación parlamentaria; ello constituye una novedad muy positiva en nuestro marco legal, y viene a evidenciar, por otra parte, la existencia de un proceso mínimamente transparente en la gestación de una Ley de *Transparencia*, lo que añade mayor valor a la misma.

En cuanto a las *sombras* del texto legal, una apreciación previa y muy importante al respecto es que en nuestra opinión se garantiza muy poco el cumplimiento de la propia ley, ya que no se contempla en el texto un verdadero y efectivo sistema independiente de control, de infracciones y sanciones, y de garantía de que se lleguen a cumplir las distintas normas legales contenidas en la misma, sobre todo las relativas a la transparencia de la actividad pública. En este sentido, y para resolver estas importantes *sombras* o limitaciones, pasamos a explicitar algunas sugerencias concretas, en base a las propuestas que venimos haciendo desde Transparencia Internacional España.

En primer lugar, no se contempla explícitamente en el texto ningún tipo de infracciones ni de sanciones a políticos y funcionarios públicos por el incumplimiento de las normas de transparencia. Creemos que sería fundamental que se introdujesen en la ley distintos supuestos de infracciones y sanciones en relación con el incumplimiento de las normas recogidas tanto en el capítulo de publicidad activa, como en el capítulo de derecho de acceso a la información pública. El proyecto de ley se limita a recoger básicamente infracciones y sanciones en materias relacionadas con el buen gobierno, esto es, el título segundo de la norma, pero no con las normas del título primero, ausencia ésta que se debería subsanar en el texto definitivo de la ley.

Por otra parte, se establece un régimen de *silencio administrativo negativo*, que respeta muy poco el derecho de los ciudadanos a tener una respuesta explícita, de un tipo o de otro, por parte de la Administración, y que hace que en la práctica, si las instituciones públicas no desean contestar a las solicitudes de información, éstas se entienden simplemente denegadas transcurrido el plazo estipulado de un mes. Ello debería modificarse en el proyecto de ley, estableciéndose la obligación de las instituciones públicas de contestar o resolver las solicitudes recibidas en el citado plazo, o aun después de vencido dicho plazo, fijándose alguna sanción disciplinaria (apercibimiento o multa, por ejemplo) para el funcionario requerido que no cumpla con la petición.

En lo que se refiere al control del funcionamiento y del cumplimiento de la ley, la agencia responsable de garantizar el derecho a la información que se contempla en el texto no es una agencia independiente, pues se basa en la ampliación de una agencia ya existente, que se encuentra bajo la óptica o el ámbito del Gobierno, y su presidente es nombrado y cesado de forma prácticamente libre por el propio Gobierno. Ello debería modificarse, de forma que se crease un nuevo órgano realmente independiente, o bien se modificase la estructura de la Agencia de Transparencia prevista con el fin de asegurar la independencia de sus órganos dirigentes y de sus actuaciones, y la inexistencia de supeditación alguna al Gobierno de turno.

Según se desprende del texto del proyecto, además, el derecho real es de acceso a documentos públicos, más que a la información en general (por ejemplo, no se da acceso a informes y comunicaciones internas de carácter auxiliar para la toma de decisiones). Se tendría que adecuar en mayor medida el citado derecho al concepto de *información*, más que a los meros *documentos públicos*.

En lo referente a la instrumentación efectiva de la ley y la puesta a disposición de la información para los ciudadanos, sería importante que se recogiesen en la ley las medidas necesarias para garantizar una mejora en los sistemas de archivo y en la trazabilidad de los procesos de toma de decisiones, así como una adecuada formación de los funcionarios en esta normativa y en los valores que la misma representa;

también sería importante propiciar una reorganización de los datos existentes para que se publiquen de forma que sean reutilizables por la ciudadanía.

## 7. TRANSPARENCIA Y RESPONSABILIDAD SOCIAL

Vamos a hacer una referencia final en este artículo a la transparencia como elemento intrínsecamente relacionado con la responsabilidad social, y más específicamente a la responsabilidad social de las empresas, verdadero motor de la economía y el empleo en cualquier país.

La responsabilidad social constituye uno de los desafíos más importantes de las distintas entidades e instituciones que forman el sistema socioeconómico. En estos últimos tiempos se está desarrollando de forma importante el concepto, la metodología y la sensibilidad de las empresas en torno a lo que se llama *responsabilidad social empresarial* o también *responsabilidad social corporativa*, y que tiene un importante componente de ética y de respeto por el entorno natural en el que se mueven las propias empresas, por los *stakeholders* o grupos de interés relacionados con las mismas, y que está igualmente relacionado con el nivel de la transparencia de estas entidades, en la medida en que proporcionen información amplia, rigurosa y ágil sobre las actividades, la estructura de gobierno y los objetivos de cada entidad en relación con los intereses sociales.

En este contexto, cabe recordar la importancia que tiene que las mismas presenten a la sociedad, además de las cuentas anuales (información ya de carácter obligatorio y que han de depositar en el Registro Mercantil), también unas memorias amplias y detalladas sobre otros muchos aspectos sociales, medioambientales, etc. siguiendo ese objetivo de responsabilidad social. En este sentido, cabe señalar que según la *Global Reporting Initiative* (GRI) «la transparencia en la elaboración de Memorias constituye un ejercicio de *responsabilidad empresarial*, ya que supone la explicación clara y abierta de las propias acciones a aquellos que tienen derecho a preguntar o motivos para hacerlo». (Global Reporting Initiative 2012)

Por otra parte, la Unión Europea viene considerando la responsabilidad social corporativa como una contribución empresarial al desarrollo sostenible y equilibrado para todos aquellos que interactúan con la empresa (*stakeholders*): accionistas, empleados, comunidad financiera, proveedores, clientes, y la sociedad en general.

La importancia de este sustancial concepto y meta social se evidencia, por otra parte, en los distintos desarrollos normativos habidos a nivel internacional en este ámbito, algunos de los cuales son los siguientes: a) Libro Blanco de la Responsabilidad Medioambiental, de la Comisión Europea, en el que se intro-

ducen los cauces para orientar el comportamiento ecológico de las empresas (Comisión Europea 2000). b) Directrices básicas de la OCDE: se trata de recomendaciones de los Gobiernos miembros de la OCDE a las empresas de ámbito multinacional para que adopten conductas responsables compatibles con la legislación y el desarrollo sostenible (OCDE 2012). c) Libro Verde de la Comisión Europea, que viene a marcar unas directrices básicas de responsabilidad social y medioambiental para las empresas europeas (Comisión Europea 2001). d) La mencionada Global Reporting Initiative (GRI), organización que publica una guía para instrumentar las mejoras en la responsabilidad social corporativa de las empresas.

Por mencionar asimismo alguna norma legal española sobre el tema de la transparencia empresarial, cabe hacer referencia al Código de Buen Gobierno de las Sociedades Cotizadas, de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV 2006) en el que se establecen medidas para impulsar la apertura informativa de las empresas que cotizan en Bolsa. A otro nivel de regulación de la transparencia, en este caso, en el sector financiero, cabe mencionar, por ejemplo, la más reciente circular del Banco de España sobre la transparencia de los servicios bancarios y la necesaria responsabilidad en la concesión de préstamos (Banco de España 2012).

Es importante, en resumen, que vaya promoviéndose desde el Estado, la sociedad civil y las propias empresas, una dimensión más social y cercana a los intereses y necesidades de los ciudadanos por parte de las mismas, y más acorde, en definitiva, con una sociedad moderna, abierta, transparente y participativa.

## BIBLIOGRAFÍA

- ADES, A. Y DI TELLA, R. (1997). «The New Economics of Corruption: A Survey and Some New Results», en Heywood, P., *Political Corruption*. Oxford: Blackwell Pub.
- ALONSO, J. A. Y GARCIMARTÍN, C. (2011). «Causas y consecuencias de la corrupción: una revisión de la literatura», en Alonso, J.A. y Mulas-Granados, C., *Corrupción, cohesión social y desarrollo*. Madrid-México: FCE.
- ÁLVAREZ GARCÍA, F.J. «La reforma de 2010 del Código penal español en materia de corrupción», *Eunomia*, n.º 1, septiembre-febrero, 75-85.
- ANDERSSON, P.S. Y HEYWOOD, P. (2009). «The Politics of Perception: Use and Abuse of Transparency International's Approach to Measuring Corruption», *Political Studies*, Vol. 57, 746-767.
- ANDERSON, CH. Y TVERDOVA, Y. (2003). «Corruption, political allegiances, and attitudes toward government in contemporary democracies», *American Jour-*

- nal of Political Science*, 47, 91-109.
- BACIGALUPO, S. (2001). *Responsabilidad penal de las personas jurídicas*. Buenos Aires: Editorial Hammurabi SRL.
- \_\_\_\_\_ (2007). *Autoría y participación en delitos de infracción de deber. Una investigación aplicable al Derecho penal de los negocios*. Madrid: Marcial Pons.
- BAJO, M. Y S. BACIGALUPO (EDS.) (2009). *Política criminal y blanqueo de capitales*. Madrid: Marcial Pons.
- BANCO DE ESPAÑA (2012). Circular 5/2012 de 27 de junio sobre la transparencia de los servicios bancarios y responsabilidad en la concesión de préstamos.
- BENINK, H. Y SCHMIDT, R. (2004). «Europe's single market for financial services: Views by the European Shadow Financial Regulatory Committee», *Journal of Financial Stability*, n.º 1, 157-198.
- BOEHM, F., Y LAMBSDORFF, J.G., (2009). «Corrupción y anti corrupción: una perspectiva neo-institucional», *Revista de Economía Institucional*, vol. 11, n.º 21, segundo semestre/2009, pp. 45-72.
- BOWLER, S. Y KARP, J.A. (2004). «Politicians, scandals, and trust in government», *Political Behavior*, 26(3), 271-287.
- Burriel, E. (2008). «La «década prodigiosa» del urbanismo español (1997–2006)», en *10<sup>th</sup> International Geocriticism Symposium. Ten years of Change in the World, Geography and the Social Sciences, 1999–2008*, Barcelona: Universidad de Barcelona, <http://www.ub.edu/geocrit/-xcol/383.htm>.
- CACIAGLI, M. (2009). *Il clientelismo politico. Passato, presente e futuro*. Trapani: Di Girolamo.
- CASTELLS, MANUEL (2010). *Comunicación y poder*. Madrid: Alianza Editorial.
- CHARRON, N. Y LAPUENTE, V. (2011). «Why Do Some Regions in Europe Have Higher Quality of Government?», *QoG WORKING PAPER SERIES 2011:1*.
- CNMV (2006). *Código de Buen Gobierno de las Sociedades Cotizadas*.
- COMISIÓN EUROPEA (2000). *Libro Blanco sobre responsabilidad ambiental*.
- \_\_\_\_\_ (2001). *Libro Verde relativo a la responsabilidad de las empresas*.
- COSTAS-PÉREZ, E., SOLÉ-OLLÉ, A., SORRIBAS-NAVARRO, P. (2011). «Corruption Scandals, Press Reporting, and Accountability. Evidence from Spanish Mayors». *Documents de Treball de l'IEB 2011/9*.
- CUPIT, G. (2000). «When Does Justice Require Impartiality?», ponencia presentada al Political Studies Association-UK 50th Annual Conference, Londres.
- DE GRAAF, G. (2007). «Causes of corruption: towards a contextual theory of corruption», *Public Administration Quarterly*, 31 (1), 39-86.



- \_\_\_\_ Y HUBERTS, L.W.J.C. (2008). «Portraying the Nature of Corruption Using an Explorative Case Study Design», *Public Administration Review*, July-August, 640-653.
- DELLA PORTA, D. (2000). «SOCIAL CAPITAL, BELIEFS IN GOVERNMENT AND POLITICAL CORRUPTION», EN PHARR, S. Y PUTNAM, R., *DISAFFECTED DEMOCRACIES*. PRINCETON: PRINCETON UNIVERSITY PRESS.
- \_\_\_\_ Y VANUCCI, A. (1997). «THE «PERVERSE EFFECTS» OF POLITICAL CORRUPTION», EN HEYWOOD, P., *POLITICAL CORRUPTION*. OXFORD: BLACKWELL PUB.
- DEL MONTE, A. Y PAGAGNI, E. (2006). «The Determinants of Corruption in Italy: Regional Panel Data Analysis», *European Journal of Political Economy* 23, n.º 2, 379-396.
- DÍEZ RIPOLLÉS, J.L., PRIETO DEL PINO, A.M., GÓMEZ CÉSPEDES, A., STANGELAND, P. Y VERA JURADO, D. (2004). *Prácticas ilícitas en la actividad urbanística. Un estudio de la Costa del Sol*. Valencia: Tirant lo Blanc.
- DREHER, A. Y HERZFELD, T. (2005). *The Economic Costs of Corruption: A Survey and New Evidence* [online]. Available from: <http://ssrn.com/abstract=734184>.
- DRURY, C.A., KRIECKHAUS, J. Y LUSZTIG, M. (2006). «Corruption, Democracy, and Economic Growth», *International Political Science Review/Revue internationale de science politique*, 27 (2), 121-36.
- FABIÁN CAPARRÓS, F. (COORD.) (2000). *La corrupción: Aspectos jurídicos y económicos*. Salamanca: Universidad de Salamanca.
- FERNÁNDEZ, G.R. (2008). «Urbanismo y financiación local», *Papeles de Economía Española*, n.º 115, 2008, «Competencias, financiación y gestión de los entes locales» 212-224.
- FERNÁNDEZ RÍOS, L. (1999). *Psicología de la corrupción y los corruptos*. Granada: Grupo Editorial Universitario.
- FERRÉ, J.C. (2002). «Corrupción y Delitos Contra la Administración Pública», en vv.aa. *Fraude y Corrupción en la Administración Pública*. Salamanca: Universidad de Salamanca.
- GALTUNG, F. (2006). «Measuring the Immeasurable Boundaries and Functions of Corruption Indices», en Sampford, C. et al. (eds.), *Measuring corruption*. Aldershot: Ashgate.
- GERRING, J., Y THACKER, S. C. (2005). «Do neoliberal policies deter political corruption?», *International Organization*, 59, 233-254.
- GIL VILLA, F. (2008). *La cultura de la corrupción*. Madrid: Maia.
- GLOBAL REPORTING INITIATIVE (2012). *El Marco GRI para la elaboración de Memorias de Sostenibilidad*. <https://www.globalreporting.org>

- GÓMEZ, B., CABEZA, L. Y PALACIOS, I. (2011). «Las elecciones autonómicas de 2008 en Andalucía: los costes de la corrupción urbanística», en Montero, J.R. y Lago, I. (eds.), *Elecciones generales 2008*. Madrid: CIS.
- GUPTA, S., DAVOODI, H. Y ALONSO-TERME, R. (1998). «Does corruption affect income inequality and poverty?», IMF Working Paper, International Monetary Fund, Fiscal Affairs Department.
- HEIDENHEIMER, A.J., JOHNSTON, M. Y LEVINE, V.T. (1989). *Political corruption: A Handbook*. New Brunswick: Transaction Publishers.
- Y JOHNSTON, M. (2002). *Political corruption: concepts and contexts*. New Brunswick: Transaction Publishers.
- HEYWOOD, P. (ED.) (1997). *Political Corruption*. Oxford: Blackwell.
- HEYWOOD, P. M. (2007). «Corruption in contemporary Spain», *Political Science & Politics*, 40(4), 695-699.
- HODGSON, G. M., Y JIANG, S. (2007). «The economics of corruption and the corruption of economics: an institutionalist perspective», *Journal of Economic Issues* 41 (4), 1043-1061.
- HUBERTS, L., ANECHARICO, F. Y SIX, F. (2008). *Local Integrity Systems*. La Haya: BJU Legal Publishers.
- IGLESIAS, F. (ED.) (2007). *Urbanismo y democracia. Alternativas para evitar la corrupción*. Madrid: Fundación Alternativas.
- INGLEHART, R. Y WENZEL, C. (2005). *Modernization, cultural change and democracy: The Human Development Sequence*. Cambridge: Cambridge University Press.
- JAIN, A. K. (2001). «Corruption: A review», *Journal of Economic Surveys*, 15 (1), 71-121.
- JIMÉNEZ, A. (2010). «Does political risk affect the scope of expansion abroad? Evidence from Spanish MNEs», *International Business Review*, Vol. 19, Iss. 6, pp. 619-633.
- Y DELGADO, J.B. (2012). «Proactive management of political risk and corporate performance: the case of Spanish multinational enterprises», *International Business Review*, Vol. 21, n.º 6, pp. 1029-1040.
- Y DURÁN, J.J. (2009). «La responsabilidad social de la empresa multinacional española frente al riesgo político de los países de destino. ¿Amenaza u oportunidad?», *Revista de Responsabilidad Social de la Empresa*, n.º 3, pp. 131-158.
- JIMÉNEZ, F. (2007). «El impacto de la corrupción en la democracia», en Estefanía, J. (ed.), *Informe sobre la democracia en España/2007*. Madrid: Fundación Alternativas, 201-229. Se puede consultar *online* en: <http://www.falternativas.org/laboratorio/libros-e-informes>
- (2008). «Un balance la lucha contra la corrupción política», en Estefanía, J. (ed.), *Informe sobre la democracia en España/2008*. Madrid: Fundación

- Alternativas, 185-238. Se puede consultar *online* en: <http://www.falternativas.org/laboratorio/libros-e-informes>
- \_\_\_\_ (2009a). «Building Boom and Political Corruption in Spain», *South European Society and Politics*, Vol. 14 n.º 3, 255-272.
- \_\_\_\_ (2009b). «Spain», en *Global Corruption Report 2009*. Cambridge: Cambridge University Press.
- \_\_\_\_ (2011). «¿Se puede prevenir la corrupción?», *Claves de Razón Práctica*, número 213, junio 2011.
- \_\_\_\_ Y VILLORIA, M. (2012). «Political Finance, Urban Development and Political Corruption in Spain», en Mendilow, Jonathan (ed.), *Public Funding of Political Competition and the Future of Democracy*. Lexington Books.
- \_\_\_\_, VILLORIA, M. Y GARCÍA QUESADA (en revision por pares): «Badly designed institutions, informal rules and perverse incentives: Local government corruption in Spain», *Lex Localis*.
- JOHNSTON, M. (2005). *Syndromes of Corruption: Wealth, Power, and Democracy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- \_\_\_\_ (2009). *Components of Integrity: Data and Benchmarks for Tracking Trends in Government*. París: GOV/PGC/GF 2, OCDE.
- KNACK, S. Y KEEFER, P. (1995). «Institutions and Economic Performance: Cross-Country Tests Using Alternative Institutional Measures», *Economics and Politics*, 7(3). 207-227.
- KLITGAARD, R. (1988). *Controlling corruption*. Berkeley (CA): University of California Press.
- LAMBSDORFF, J. G. (1999). *Corruption in empirical research - a Review*. Transparency International Working Paper.
- \_\_\_\_ (2002). «Making Corrupt Deals: Contracting in the Shadow of the Law», *Journal of Economic Behavior & Organization*, 48, pp. 221-241.
- LAPORTA, F.J. Y ÁLVAREZ, S. (EDS.) (1997). *La corrupción política*, Madrid: Alianza.
- LAPUENTE, V. (2009). «Problemas institucionales y corrupción», en Estefanía, J. (ed.), *Informe sobre la democracia en España*. Madrid: Fundación Alternativas.
- LEVI, M. (1996). «Social and Unsocial Capital», *Politics and Society*, 24: 45-55.
- LIZCANO, J. (2005). «La transparencia como vector interdisciplinar de democracia, eficiencia económica y equidad social», *Revista Encuentros Multidisciplinares*, n.º 19, Vol. 7, enero-abril.
- \_\_\_\_ (ed.) (2008). *Transparencia y lucha contra la corrupción en el ámbito iberoamericano: Experiencias y recomendaciones*. Madrid: Transparencia Inter-

nacional España.

- \_\_\_\_ (2010). «Corrupción a nivel nacional e internacional: La transparencia como antídoto», *Implicaciones de la economía sumergida en España*. Círculo de Empresarios.
- \_\_\_\_ (2010). «El Índice de Transparencia Municipal», *Calidad democrática y buen gobierno*. Agencia Estatal de Evaluación y Calidad y la FEMP.
- \_\_\_\_ (2010). «El horizonte internacional de la corrupción» *Temas para el Debate*, n.º 182, febrero, pp. 42-44.
- \_\_\_\_ (2010). «Corrupción y transparencia: El ámbito municipal» *Economía Exterior*, n.º 54, octubre, pp. 137-144.
- MALEM, J. (2002). *La corrupción. Aspectos éticos, económicos, políticos y jurídicos*. Barcelona: Gedisa.
- MANZETTI, L. Y WILSON, C. J. (2007). «Why do corrupt governments maintain public support?», *Comparative political studies*, 40 (8), 949-70.
- MATA, R. (2007). *Auge inmobiliario y evolución de los usos del suelo en España. Por una nueva cultura del territorio*. Apertura del curso 2007-2008, conferencia inaugural. Madrid: Universidad Autónoma de Madrid.
- MAURO, P. (1995). «Corruption and Growth», *Quarterly Journal of Economics CX*, n.º 3 (agosto), 681-712.
- MOCAN, N. (2004). «What Determines Corruption? International Evidence from Micro Data», *NBER Working Paper*, n.º 10.460.
- MORRIS, S. D. Y KLESNER, J. L. (2010). «Corruption and trust: Theoretical considerations and evidence from Mexico», *Comparative Political Studies*, 43(10), 1258-1285.
- MOURITZEN, P. E., J. H. SVARA (2002). *Leadership at the apex. Politicians and administrators in Western local governments*. Pittsburgh: University of Pittsburgh Press.
- NIETO, ALEJANDRO (1997). *Corrupción en la España Democrática*. Barcelona: Ariel.
- NORTH, D. (2004): *Understanding the Process of Economic Change*. Princeton: Princeton University Press.
- OCDE (2009). *Towards a Sound Integrity Framework: Instruments, Processes and Structures and Conditions for Implementation*. París: GOV/PGC/GF 1, Governance, OCDE.
- OCDE (2012). *Líneas Directrices de la OCDE para empresas internacionales*. <http://www.oecd.org>.
- Ostrom, E. (1998). «A Behavioral Approach to the Rational Choice Theory of Collective Action», *American Political Science Review*, 92 (1), 1-22.

- \_\_\_\_\_ (2009). «A General Framework for Analyzing Sustainability of Social-Ecological Systems», *Science*, 325, 419-22.
- PELLEGRINI, L. Y GERLAGH, R. (2007). «Causes of Corruption: A Survey of Cross Country Analysis and Extended Results», *Economics of Governance*, DOI 10.1007.
- PHARR, S.J. Y PUTNAM, R.D. (2000). *Disaffected Democracies*. Princeton (NJ): Princeton University Press.
- POPE, J. (1999). «Elements of a Successful Anticorruption Strategy», en Stapenhurst, Rick y Kpundeh, Sahr John, *Curbing corruption: toward a model for building national integrity*. The World Bank: Washington DC.
- \_\_\_\_\_ (2000). *Confronting corruption: the elements of a national integrity system*. Berlín: TI Sourcebook, Transparency International.
- PRATS CABRERA, J.O. (2008). *La búsqueda de las instituciones*. Barcelona: CIDOB.
- REMLER, D. K. Y VAN RYZIN, G. (2011). *Research Methods in Practice. Strategies for Description and Causation*. Thousand Oaks (CA): Sage.
- RIVERO, G. Y FERNÁNDEZ-VÁZQUEZ, P. (2011). *Las consecuencias electorales de los escándalos de corrupción municipal 2003-2007*. Estudios de Progreso 59/2011. Madrid: Fundación Alternativas.
- RODRÍGUEZ GARCÍA, N. Y FABIÁN CAPARRÓS, E. (COORDS.) (2005). *Corrupción y Estado de Derecho*. Santiago de Chile.
- ROMERO, J., JIMÉNEZ, F. Y VILLORIA, M. (2012). «(Un)sustainable territories. Causes of the speculative bubble in Spain (1996–2010) and its territorial, environmental and socio-political consequences», *Environment and Planning C. Government & Policy*, (en prensa).
- ROSE-ACKERMAN, S. (1978). *Corruption: A Study in Political Economy*. Nueva York: Academic Press.
- \_\_\_\_\_ (1999). *Corruption and Government: Causes, Consequences, and Reform*. Cambridge: Cambridge University Press.
- \_\_\_\_\_ (2001). *La corrupción y los gobiernos*. Madrid: Siglo XXI de España.
- ROTHSTEIN, B. (2011). *The Quality of Government*. Chicago: The University of Chicago Press.
- SAMPFORD, C. ET AL. (eds.) (2006). *Measuring corruption*. Aldershot: Ashgate.
- SANDHOLTZ, W. Y KOETZLE, W. (2000). «Accounting for Corruption: Economic Structure, Democracy, and Trade», *International studies quarterly*, 44 (1), 31-50.
- SHAFER, M. (1994). *Winners and Losers. How Sectors Shape the Developmental Prospects of States*. Ithaca: Cornell University Press.

- SOLIMANO, A. (2008). «La corrupción: motivaciones individuales, fallas del Estado y desarrollo», en Solimano, Andrés; Tanzi, Vito y Del Solar, Felipe, *Las Termitas del estado*. Chile: Fondo de Cultura Económica-CIGLOB.
- SCHWAB, K. (ED.) (2011). *The Global Competitiveness Report 2011-2012*. Geneva: World Economic Forum.
- TANZI, V. (2008). «La corrupción y la actividad económica» en en Solimano, Andrés; Tanzi, Vito y Del Solar, Felipe, *Las Termitas del estado*. Chile: Fondo de Cultura Económica-CIGLOB.
- \_\_\_\_ Y DAVOODI, H. (2001). «Corrupción, inversión pública y crecimiento», *Gestión y Análisis de Políticas Públicas*, 21, mayo-agosto 2001, 73-82.
- Transparencia Internacional España (2012). *Informes internacionales sobre Corrupción e Índices nacionales de Transparencia*: <http://www.transparencia.org.es>
- \_\_\_\_ (2012). *Principios de transparencia y prevención de la corrupción para las empresas*: <http://www.transparencia.org.es>
- Transparency International (2004). *Global Corruption Report*. Berlin: Transparency International.
- \_\_\_\_ (2009). *Global Corruption Report. Corruption and the Private Sector*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Treisman, D. (1999). «The Causes of Corruption: A Cross-National Study». Ponencia, The Nobel Symposium in Economics - The Economics of Transition, Estocolmo, septiembre 1999.
- \_\_\_\_ (2007). «What Have We Learned About the Causes of Corruption From Ten Years of Cross-national Empirical Research», *Annu. Rev. Polit. Sci.*, 10, 211-44.
- TRIBUNAL DE CUENTAS (2006). «Moción sobre el control interno, llevanza de la contabilidad, gestión de personal y contratación en las entidades locales», aprobada por el Pleno en su sesión del 20 de julio de 2006.
- UNDP (United Nations Development Program) and Global Integrity (2008): *A User's Guide to Measuring Corruption*. Oslo, UNDP Oslo Governance Center. Disponible online en [www.lulu.com/content/2523351](http://www.lulu.com/content/2523351).
- URQUIZA, J.M. (2006). *Corrupción municipal. Por qué se produce y cómo evitarla*. Córdoba: Almuzara.
- USLANER, E. M. (2005). «The bulging pocket and the rule of law: corruption, inequality and trust», *The Quality of Government: What It Is, How to Get It, Why it Matters*. Gotemburgo.
- VANUCCI, A. (2003). «La corrupción en los sistemas políticos democráticos. Algunas notas para un análisis comparado», en Carbonell, M. y Vázquez, R.

- (coords.), *Poder, derecho y corrupción*. México: IFE, ITAM, Siglo XXI Editores.
- \_\_\_\_\_. (2009). «The Controversial Legacy of «Mani Pulite»: A Critical Analysis of Italian Corruption and Anti-Corruption Policies», *Bulletin of Italian Politics*, Vol. 1, n.º 2, 233-64.
- VARDI, Y. Y WEITZ, E. (2004). *Misbehavior in Organizations: Theory, Research, and Management*. Mahwah (NJ): Lawrence Erlbaum.
- VILLORIA, M. (2006). «Spain», en *Global Corruption Report, 2006, Transparency International*. London: Pluto Press.
- \_\_\_\_\_. (2006). *La corrupción política*. Madrid: Síntesis.
- \_\_\_\_\_. (2007a). «Spain», en *Informe Global de la Corrupción 2007 Corrupción en sistemas judiciales*. Buenos Aires: Ediciones del Puerto.
- \_\_\_\_\_. (ED.) (2012). *El marco de integridad institucional en España. Situación actual y recomendaciones*. Tirant lo Blanch.
- \_\_\_\_\_. Y JIMÉNEZ, F. (2012a). «¿Cuánta corrupción hay en España? Los problemas metodológicos de la medición de corrupción (2004-2011)». Aceptado para publicación, tras *peer-review*, en *Revista de Estudios Políticos*.
- \_\_\_\_\_. Y JIMÉNEZ, F. (2012b). «La corrupción en España (2004-2010): datos, percepción y efectos», *REIS*, enero 2012.
- \_\_\_\_\_. VAN RYZIN, G. Y LAVENA, C. (en revisión). «Social consequences of government corruption: A study of institutional disaffection in Spain», *Public Administration Review*, en segunda revisión.
- \_\_\_\_\_. Y WENCES, I. (EDS.) (2010). *Cultura de la legalidad. Instituciones, procesos y estructuras*. Madrid: Los libros de la Catarata.
- VON ARNIM, HANS H. (2003). *Korruption. Netzwerke in Politik, Ämtern und Wirtschaft*. Munich: Knauer Verlag.
- WARREN, M. E. (2006). «Political Corruption as Duplicitous Exclusion», *PS: Political Science & Politics*, 39, 803-807.
- WEBER ABRAMO, C. (2008). «How Much Do Perceptions of Corruption Really Tell Us?», *Economics: The Open-Access, Open-Assessment E-Journal*, Vol. 2, 2008-3. <http://dx.doi.org/10.5018/economics-ejournal.ja.2008-3>
- WEI, S. J. (1997). «How Taxing is Corruption on International Investors», *Working Paper n.º 6030*. Cambridge (MA): National Bureau of Economic Research.
- \_\_\_\_\_. (2001). «Corruption in Economic Transition and Development: Grease or Sand?», *The New Century Chair in International Economics*, Brookings Institution, <http://www.unece.org.unecedevelo.iway.ch/fileadmin/DAM/ead/sem/sem2001/papers/Wei.pdf>
- WILLIAMS, R. (ED.) (2000). *The Politics of Corruption*, Vol. 4. Londres: Edward Elgar.

WORLD BANK (2006). *Anti-corruption [online]*. Disponible en: <http://web.world-bank.org/WBSITE/EXTERNAL/TOPICS/EXTPUBLICSECTORANDGOVERNANCE/EXTANTICORRUPTION/0,,menuPK:384461~pagePK:149018~piPK:149093~theSitePK:384455,00.html>



# La economía sumergida en tiempos de la Gran Depresión 2.0

**Santos M. Ruesga<sup>1</sup>**

ruesga@uam.es

Doctor en Ciencias Económicas por la Universidad Autónoma de Madrid, en la actualidad ejerce como catedrático de Economía Aplicada en la Universidad Autónoma de Madrid. Ha impartido docencia en numerosas universidades y otros centros académicos españoles y extranjeros (U. California, UNAM, U. Stanford, U. Lima, U. Erasmus, Universidad de Sao Paulo, etc.). Ha publicado un amplio número de artículos en revistas especializadas. Autor de varios libros sobre *Economía laboral*, *Economía del Desarrollo*, *Economía Latinoamericana* y *Economía Española*. Miembro del High Council del European University Institute (Florencia, 2001-2010), vicerrector de Relaciones Institucionales de la Universidad Internacional Menéndez Pelayo (2001-2005). Miembro de la Comisión de Expertos para el diálogo social en España (2006 y 2011), consejero del Consejo Económico y Social de España (2000-2007), y miembro del Consejo de Administración de la Corporación RTVE (2007-2012).

1 Deseo agradecer a Domingo Carbajo Vasco, Luis Peragón Gómez, Julimar da Silva Bichara, Norberto García y Manuel Pérez Trujillo sus valiosos comentarios a una edición preliminar de este trabajo.

## RESUMEN

Este trabajo revisa el argumentario teórico y empírico de las relaciones entre la vertiente sumergida y la regular de un sistema económico, desde la perspectiva de los países desarrollados, tratando de extraer alguna conclusión sobre la dinámica convergente o divergente de ambas, con carácter generalizado. Además de una revisión de la literatura, en el trabajo se esbozan conjeturas propias.

Metodológicamente, se sigue una línea de investigación que se apoya en la definición de una función de coste-beneficio, poco utilizada en la literatura académica, para identificar la dinámica de ambos sectores en diferentes fases del ciclo y que servirá, en próximas investigaciones, para realizar también estimaciones sobre el volumen de la economía sumergida, bajo diversos supuestos. El resultado, difícil de evaluar cuantitativamente, define en cada momento del tiempo, y según la coyuntura, el incentivo económico para traspasar la barrera de la formalidad.

En dicha función intervienen determinados hechos evaluables en forma monetaria y otros de difícil estimación, pero que, sin duda, contribuyen a definir el perfil de la transgresión hacia la informalidad, tales como la presión moral del entorno social y económico en el que vive el transgresor o la intensidad de la fiscalización del cumplimiento de la normativa que realizan las autoridades fiscales, laborales, etc.

En síntesis, se observa un comportamiento ligeramente anticíclico de la economía sumergida y tanto la dirección de la relación de la economía sumergida con el crecimiento, como la intensidad de dicha relación son variables en el análisis comparativo entre países, dependiendo el resultado en cada uno de ellos de sus características económicas, institucionales y culturales. Asimismo, se constata la escasa contribución de la economía sumergida a la dinámica de crecimiento del conjunto del sistema económico.

## PALABRAS CLAVE

Economía sumergida; Ciclos económicos; Fraude fiscal; Análisis coste-beneficio.

## CÓDIGOS JEL

E26 y D61.

## ABSTRACT

The present paper reviews the theoretical and empirical analysis related to interaction between the underground and regular aspect of an economic system, from the perspective of developed countries, trying to draw any conclusions about both convergent and divergent dynamics with widespread nature. In addition to a literature review, the work develops its own outlined theoretical conjectures.

The analytical method exposed relies on the definition of a cost-benefit analysis, which is a few used in the academic literature to identify the dynamics of both sectors in different phases of the economic cycle and that will, in future research, also estimates for the volume of the underground economy in various circumstances. The outcome, which is difficult to assess in a quantitative manner, describes the economic incentives to run through the informality.

This function involves certain assessable facts in monetary terms and other which are very difficult to estimate, but they certainly help to define the profile of the transition process into informality, such as the moral pressure of both social and economic environment in which the offender lives or the intensity of the control undertaken by the fiscal, labor authorities, etc.

Synthetically, there is a slightly counter-cyclical behavior of the economy and the direction of the relationship between the underground economy and the growth as the intensity of this relationship are variables in the comparative analysis among countries, and that relationship and its intensity are depending on the outcome in each of the country and on their economic, institutional and cultural characteristics. It also notes the low contribution of the underground economy to the dynamics of the whole economic system growth.

## KEYWORDS

Underground economy; Economic cycles; Fiscal fraud; Cost-benefit analysis.

## JEL CODES

E26 and D61.

## 1. INTRODUCCIÓN

Un tema recurrente en toda crisis que se precie es el recurso a la economía sumergida como factor explicativo de la escasa conflictividad social que se registra en tiempos de incremento del desempleo y ascenso de las cifras de pobreza y exclusión social. Cabría esperar que en este contexto y en ausencia de recursos públicos que palién los efectos de la pérdida de renta disponible para un colectivo más numeroso y creciente con el paso del tiempo, los índices de conflicto social, en sus diferentes manifestaciones —desde la delincuencia, con diversos perfiles, hasta enfrentamientos sociales y laborales— experimentarían una elevación importante.

Cuando se constata que no ocurre así, al menos no en todos los sitios y lugares, se suele recurrir, sobre todo en el mundo mediático e incluso en el político, al típico tópico del crecimiento de la economía sumergida como factor explicativo de dicha calma social en tiempos revueltos. Se afirma que el crecimiento de la economía sumergida estaría paliando el fuerte descenso de la renta disponible de las familias, derivado del ascenso del desempleo en un marco de continua caída del PIB.

Para tratar de interpretar este aserto y poder analizarlo, con el fin de llegar a alguna conclusión sobre su verosimilitud, conviene establecer algunas premisas previas sobre el fenómeno en cuestión que nos permitan, en ausencia de información estadística veraz sobre el mismo, proceder a su contrastación empírica y llegar a diseñar algunas conjeturas racionales que confirmen o rechacen esta hipótesis, como decimos muy popular, sobre el carácter anticíclico de la economía sumergida, que se expandiría, en términos relativos, en períodos de depresión y se contraería, también relativamente, en las fases alcistas del ciclo económico, siempre en términos relativos.

Las líneas que siguen se dedican a tratar de confirmar o rebatir esta hipótesis, con el fin de establecer algunas líneas de actuación ante el fenómeno en cuestión, a tenor de los resultados de esos análisis previos y con la finalidad de reducir su tamaño, en tanto que se entiende y asume ese fenómeno como de efectos perversos para la dinámica de desarrollo económico y social del país.<sup>2</sup>

<sup>2</sup> La literatura de todo orden acerca de los efectos perversos de la economía sumergida sobre la dinámica del desarrollo económico es ya antigua y bastante amplia. Una relación extensa para el siglo pasado se puede encontrar en Ruesga (2000). También se puede encontrar una lista amplia de términos utilizados para definir el fenómeno (Ruesga 2000:18).

## 2. ALGUNOS CONCEPTOS Y PREMISAS BÁSICOS PARA EL ANÁLISIS

A efectos de entendernos, cuando hablamos de economía sumergida (o términos literaria, que no analíticamente, equivalentes),<sup>3</sup> convendría precisar, siquiera de forma breve, a qué nos referimos y cuáles son los perfiles básicos del fenómeno.

El debate conceptual sobre la definición de economía sumergida tiene ya un largo recorrido en el mundo académico, desde que en la década de los setenta del siglo pasado el estudio de la economía sumergida adquiriera entidad y se expandiera entre los investigadores sociales de los países desarrollados. Así, la OCDE hablaba, hace ya algunas décadas, de «producción legal no declarada» como concepto definitorio de la economía oculta, con el fin de proceder a su estimación. Recientemente, la Organización Internacional del Trabajo, con referencia a su ámbito de competencia ha definido el «empleo informal» como un concepto en el que se incluyen los siguientes tipos de trabajo:

*(i) autoempleados en sus propias empresas del sector informal, (ii) empleados empleados en sus propias empresas del sector informal, (iii) ayudas familiares en empresas del sector formal o informal, (iv) miembros de cooperativas de productores informales, (v) empleados que tienen empleos informales en empresas del sector formal o informal o como trabajadores domésticos retribuidos en los hogares; (vi) autoempleados enrolados en la producción de bienes exclusivamente para su uso final por sus hogares, si ellos son considerados empleados dado que la producción comprende una contribución importante al total del consumo de los hogares. Y a estos efectos se considera que los empleados tienen trabajos informales si sus relaciones laborales no están sujetas, legalmente o en la práctica, a la legislación laboral nacional, la fiscalidad de la renta, la protección social o el acceso a ciertos beneficios del empleo (tales como el aviso anticipado del despido, la indemnización por despido, el pago en cómputo anual o la prestación por enfermedad) (ILO 2012).*

En este sentido, siempre he sostenido que no es conveniente identificar el fenómeno de la ocultación de la actividad económica tal como se manifiesta entre los países desarrollados y las formas de expresión del mismo en los países en desarrollo o emergentes (denominada aquí, habitualmente, economía informal).<sup>4</sup> El contexto económico y político-institucional es notablemente

3 Con efectos puramente literarios se utilizarán como equivalentes términos que, estrictamente, no lo son, como los siguientes: economía o empleo irregular, sumergido, informal, oculto o negro, entre otros.

4 El Programa de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC), agencia latinoamericana de la OIT, venía trabajando desde los años sesenta en la estandarización del concepto de informalidad,

diferente e incluso el instrumental de análisis que se utiliza, y, por tanto, habría de diferir el modo de abordarlo, de forma sustancial, para una u otra agrupación de países.<sup>5</sup>

Respecto a los perfiles básicos del fenómeno en análisis, conviene precisar, en primer lugar, que cuando se habla de economía sumergida se hace referencia, de forma genérica, al conjunto de actividades productivas «no contabilizadas» en los instrumentos convencionales que se utilizan para medir la producción de bienes y servicios de un determinado territorio y en un período de tiempo dado.

Ahora bien, el flujo económico que se origina en dicha producción genera a su vez un flujo de rentas que alimenta otro de consumo. Si contáramos con algún mecanismo de estimación de cada uno de estos flujos, de forma independiente, comprobaríamos que no necesariamente coinciden en valor, es decir, que la producción «oculta» no tiene por qué coincidir con las rentas homónimas que, a su vez, acaban en consumo o ahorro, «ocultos» o no.

Y, adicionalmente, la actividad financiera, que se alimenta del ahorro, pero con capacidad propia para expandir su valor a través de los productos financieros circulando de forma autónoma con respecto a la producción de bienes y servicios, también puede incluir en su seno una determinada partida de «dinero negro» no coincidente en su cuantía exacta, para un período concreto, con los flujos irregulares de actividad real. Es decir, a efectos de análisis y sobre todo de cálculo de lo que se denomina «economía sumergida», tendríamos que precisar *a priori* de qué flujo estamos hablando.

En suma, desde un punto de vista contable, los flujos de producción, renta y consumo son equivalentes para el conjunto de la economía pero no necesariamente en cada una de las dos partes en las que la hemos considerado subdividida, «negra» y «blanca».

Por otro lado, en la práctica real de la actividad económica, lo «regular» y lo «irregular» no conforman compartimentos estancos en cada unidad productiva o agente económico. Es decir, un productor puede producir sumergido o emergido, un perceptor de rentas obtener ingresos formales o informales y un consumidor gastar en comercio regular o irregular, en todos los casos, de forma simultánea. La línea de demarcación entre uno y otro lado del sistema, económicamente hablando, no está claramente identificada con algún sujeto

---

como fenómeno económico específico de los países en vías de desarrollo, definiéndolo como «racionalidad de producción diferente a la usual en la economía capitalista moderna» (PREALC 1990). Véase a este respecto también Porter y Haller (2004).

5 La bibliografía sobre el concepto y las diferencias que para la estimación y análisis del fenómeno se pueden identificar es numerosa. Una recopilación de la misma, para los países desarrollados, se puede encontrar en Ruesga (2000), Schneider y Enste (2000) o Easton (2001).

económico en exclusiva, sino que más bien todos (o muchos) participan en algún momento de ambos.

En segundo lugar, conviene tener presente que la definición aplicada al concepto de sumergido, en la práctica de las economías desarrolladas, se acerca, cuantitativa y cualitativamente, aunque no necesariamente con mucha precisión, al concepto de fraude fiscal.<sup>6</sup> En la praxis académica son numerosos los trabajos que han tratado de estimar el volumen de la economía sumergida para un período dado a través del cálculo del fraude fiscal habido en tal tiempo (Tanzi 1980 y 1982).

Es decir, se asume que lo «sumergido» conlleva cierto grado de voluntariedad en el sujeto económico que lo practica; en un contexto donde la fiscalización del Estado alcanza a todos y a cada uno de los agentes económicos (por el lado de la producción, de las rentas o del consumo) y, por tanto, no ha lugar a considerar que lo sumergido es debido a un acto involuntario o simplemente a lagunas en la fiscalización/contabilización de la actividad.<sup>7</sup>

En los países desarrollados nada escapa a la contabilización de los mecanismos fiscalizadores (salvo error u omisión).<sup>8</sup> Otra cosa es que las convenciones contables (internacionales) excluyan del cálculo de los flujos económicos a ciertas actividades a las que se considera ilegales (prohibidas), tal como la producción y distribución de drogas no legales, la prostitución o el proxenetismo, el contrabando, la corrupción, etc., según las legislaciones, o por producir bienes y servicios que no transitan por el mercado (producción doméstica, producción agrícola para el autoconsumo, etc.). Actividades que generan rentas y cuyos bienes o servicios se consumen, dando lugar, en el caso de las ilegales, a un importante flujo de «dinero negro», no concordante con partida alguna de la contabilidad nacional, que por imperativo legal no estima estas actividades, aunque pudiera (Tanzi 1999).

En suma, no todo lo que se produce, las rentas generadas o el consumo realizado, se contabiliza. Y, sin embargo, aunque no se contabilice, sí utiliza dinero en su circulación —excepto la producción doméstica o para el autoconsumo— y, por tanto, aumenta la demanda de este medio de pago, contribuyendo a expandir su oferta.

Es más, en el marco de las economías desarrolladas se produce un flujo constante de conversión de «dinero negro», con origen en actividades ilícitas

6 En sus dos posibles vertientes: elusión y evasión fiscal.

7 Es más, se puede observar la existencia de actuaciones de planificación fiscal agresiva que tratan de eludir la normativa tributaria, mediante la utilización de dichas lagunas.

8 Sin perjuicio de que existan múltiples vericuetos legales para producir erosiones en las bases tributarias de los países y el traslado de beneficios hacia economías de baja o nula tributación (por ejemplo, a los paraísos fiscales).

o lícitas pero no declaradas, en «dinero blanco», a través de diferentes técnicas de blanqueo del dinero. Técnicas que, en esencia, significan hacer que el dinero negro cambie de manos, trasladando la responsabilidad fiscal que conlleva la ocultación de uno a otro sujeto económico (o al mismo, pero con distintas funciones económicas), dentro o fuera del territorio nacional. De igual modo se puede producir un «ennegrecimiento» del dinero blanco, obtenido a través de actividades no sumergidas, para reducir su exposición a la presión fiscal correspondiente (colocación de rentas en paraísos fiscales, a través de mafias o de otros modos).<sup>9</sup>

Una tercera cuestión a considerar, que enlaza con las dos precisiones anteriores, se centra en la dificultad de estimar el fenómeno en análisis.<sup>10</sup> Cualesquiera de los flujos posibles, producción, renta o consumo, o la circulación monetaria, no declarados, resultan sumamente difíciles de estimar, entre otras cosas, porque no se ubican en compartimentos estancos y fluyen desde lo «negro» a lo «blanco» (y viceversa) de modo continuo.

De forma directa, resulta complicada su estimación, dado que el investigador se enfrenta a la voluntariedad de ocultación de los sujetos que la practican y que, por tanto, no van a reconocer ante cualquier estimador o evaluador ajeno. Y, de forma indirecta —que es el modo en el que en la mayor parte de los casos se está estimando este fenómeno—, nos enfrentamos a notables dificultades conceptuales y metodológicas para obtener resultados con ciertas dosis de verosimilitud, que además no son susceptibles de ser contrastadas empíricamente.

De ahí que, ante estas limitaciones en las metodologías de estimación desarrolladas,<sup>11</sup> no resulte factible comprobar con datos verosímiles en la

9 En el lenguaje de los fiscalistas se habla de de «rentas apátridas» (traducción del término anglosajón *stateless incomes*), es decir, dinero/rentas embalsado en espera de la aparición de normas tributarias que permitan su repatriación, a menor coste, hacia el *home country*. Aunque en primera instancia estemos pensando en España (con referencia a la amnistía fiscal de 2012 y otras anteriores, o tratamiento preferente de la repatriación de ciertas rentas de fuente extranjera), esto no es inusual en la mayoría de los países desarrollados. A título de ejemplo, en el año 2004, en los Estados Unidos se estableció un tipo reducido especial, aplicable a los dividendos de fuente extranjera retenidos en el extranjero, que devolvió al país la friolera de 300.000 millones de dólares.

10 Vito Tanzi (1999), uno de los autores pioneros en los intentos de estimación de la economía sumergida —a través de modelos causales de determinación del fraude fiscal—, llama la atención sobre lo que conlleva la excesiva proliferación de estimaciones del fenómeno, que más bien no contribuyen a su comprensión y control, sino a menudo a su banalización.

11 Para una descripción con cierto detalle de las principales metodologías utilizadas para estimar la economía sumergida véase Schneider y Kinglmair (2003).



mano, el carácter anticíclico o no del fenómeno socioeconómico que estamos analizando.

Bajo estas premisas, y como cabría esperar, no existe acuerdo entre los especialistas sobre cómo evolucionará la *economía sumergida* durante los próximos años, ni sobre cómo lo ha hecho al compás del desarrollo de la crisis actual. Tanto a escala del análisis microeconómico (sobre el comportamiento de los agentes económicos) como en el análisis macro nos movemos en un conjunto de conjeturas, con frecuencia contradictorias entre sí, que no facilitan una comprensión unívoca del fenómeno y, como es el caso que nos ocupa, de su dinámica.

Y a pesar de que la reducción de la economía sumergida se considera un indicador de modernización, en la opinión de los especialistas, lo que más pesa sobre la evolución del fenómeno es la incertidumbre. La ambigüedad de su trayectoria expresa el conflicto entre los procesos y comportamientos que tienden a reducir la *economía informal* y los que impulsan su dinámica con respecto al conjunto del sistema económico.

### **3. CONJETURAS SOBRE LA ECONOMÍA SUMERGIDA EN EL TERRENO MICROECONÓMICO. ANÁLISIS COSTE-BENEFICIO DE LA OCULTACIÓN**

Una parte importante del análisis del fenómeno se ha centrado en la definición de modelos «causales» que han servido de base a la elaboración de metodologías de estimación cuantitativa bajo diversos supuestos. Desde los trabajos pioneros de Frey, Pommerehne y Werner (1982 y 1984) hasta los más recientes de Schneider (Schneider y Enste 2000; Schneider 2005 y 2012) se han desarrollado numerosos análisis causales de la economía sumergida que han dado pie a diferentes interpretaciones teóricas, así como a los consiguientes trabajos empíricos, tratando de ratificar las hipótesis insertas en el marco teórico.

De un lado, sobre los factores explicativos del mismo y su relación con él, y de otro, sobre el impacto de este fenómeno y su dinámica en la marcha del equilibrio macroeconómico, en general y en sus diferentes componentes, y en el discurrir del propio crecimiento de la economía globalmente considerada.

Son más escasos los trabajos que tratan de mostrar una visión más integral considerando los comportamientos de los agentes económicos ante determinados contextos, considerando los factores que inducen o que inhiben, según el caso, a la praxis de la ocultación de las actividades económicas (productivas, de consumo o financieras).

Es decir, estableciendo una especie de balance coste-beneficio, que en el plano microeconómico, pero con resultado en el ámbito macro, explique hacia dónde

se inclina la balanza, hacia lo blanco o hacia lo negro, como caracterización de la actividad en su relación con las regulaciones y normas legales de todo tipo.

Y, sobre este hecho, habremos de considerar no sólo los aspectos relacionados con los determinantes de la dinámica del fenómeno, sino que es de singular importancia tener en cuenta las actitudes de los diferentes agentes económicos y sociales y sus posibles trayectorias evolutivas. Ello condicionará la determinación de variables tan importantes como la moralidad fiscal de los ciudadanos y la eficacia de los instrumentos de control y sanción de los comportamientos fraudulentos, por ejemplo.

Hagamos un ejercicio conceptual de definición de los beneficios que puede obtener alguien que sumerge su actividad (la oculta) y los costes que ello puede generarle al mismo tiempo. Pensemos en actividades productivas y desde la perspectiva del empresario o gestor que toma la decisión de sumergirse.

### **BENEFICIOS DE LA OCULTACIÓN**

- Menor o nula carga fiscal sobre transacciones y/o rentas generadas (incluyendo cotizaciones a la Seguridad Social), así como compras, en su caso.
- Se mantiene el beneficio de uso de bienes públicos y de algunas prestaciones sociales sin contribuir a su financiación, es decir, sin coste adicional (sanidad universal, por ejemplo). Cuanto mayor sea la eficiencia del sector público en la provisión de tales servicios, menor es el coste de oportunidad en el que se incurre por mantenerse en la vertiente informal de la economía, atendiendo a esta provisión de servicios.
- Menores costes derivados de las cargas que supone la regulación administrativa de todo orden (normas sanitarias, laborales, de ordenación urbanística, etc.). Aquí es importante tener en cuenta el tiempo empleado en atender a requerimientos burocráticos de todo orden.
- Mayor flexibilidad: en la vertiente de organización y en la productiva (mayor flexibilidad laboral, interna y externa), en consecuencia, menor coste laboral. A mayor rigidez en la vertiente formal de la economía, el coste de oportunidad de la ocultación disminuye (lo que significa aumento de beneficio).

### **COSTES DE LA OCULTACIÓN**

- Posibilidad de penalización por incumplimiento de normas:
  - Económicas (sanciones, recargos, etc.).
  - Penales (cárcel, inhabilitación, etc.).

La estimación de estos costes estaría en relación con lo que se ha denominado «fuerza de la regulación»,<sup>12</sup> que comprendería aspectos como:

- a) Rango o intensidad de las penalizaciones en la normativa (formas, cuantía, etc.).
  - b) Eficacia en el funcionamiento de los mecanismos de inspección y sanción, lo que determina, en parte, la probabilidad de detección de la situación irregular (a mayor eficacia, mayor coste para lo sumergido).<sup>13</sup>
  - c) Moralidad fiscal, que deviene en una mayor o menor reprobación del entorno social y afecta, de un lado, a la eficacia de los organismos de inspección y, de otro, introduce un coste variable de orden moral (subjetivo), no mensurable pero incidental en esa dinámica del fenómeno.
- Menor accesibilidad a beneficios sociales (subvenciones, etc.).
  - Posible menor productividad, particularmente por:
    - Menor capitalización (mayores dificultades de acceso a mercados de capitales y tecnológicos).
    - Menor rendimiento del trabajo (a causa de peores condiciones laborales en la informalidad, aunque pueden ser compensadas por mayores incentivos pecuniarios).
    - Pérdida de economías de escala (por menor dimensión).
  - Mayor dificultad de acceso a mercados extralocales (freno a la movilidad del producto y suministros más caros).
  - Mayor dificultad de acceso a financiación externa (costes financieros más elevados).
  - Costes de ocultación física (instalaciones específicas, asesorías más especializadas, pagos a funcionarios corruptos —mordidas, en la jerga mexi-

12 Loayza y Rigolini (2006:5).

13 Viene a ser lo que Loayza y Rigolini (2006:5-6) denominan «eficiencia en el uso de la regulación» por parte del Gobierno. Estos autores consideran la regulación con un rol dual en cuanto a su impacto en la dinámica de la economía sumergida: de un lado, afirman, «algunos grados de regulación pueden incrementar la productividad de las empresas proveyendo el Gobierno de mejores servicios a las mismas, tales como la habilidad para resolver disputas a través de un sistema judicial eficiente, procedimientos estandarizados y la habilidad para resolver problemas de riesgo moral o de selección adversa. [...] Sin embargo, obedecer regulaciones es también costoso para la empresas, sobre todo cuando se usan ineficientemente y llevan a prácticas corruptas».

cana—, etc.).

Luego, la economía sumergida tenderá a incrementarse en un contexto donde, en principio, la carga fiscal sea mayor,<sup>14</sup> los servicios públicos (de provisión universal o gratuitos) sean más abundantes, las normas que regulan la actividad productiva sean más intensas o el manejo que de ellas hacen las Administraciones públicas sea en mayor medida ineficiente y, por tanto, el entorno regulatorio en el que se desenvuelve la actividad productiva sea muy rígido.

Pero, de forma simultánea, quien decide sumergir toda o parte de su actividad productiva, asume unos riesgos, enfrentándose a determinadas dificultades, que inciden real o potencialmente en su estructura de costes. Así pues, el coste de la ocultación a efectos de una actividad productiva del tipo que sea, vendrá determinado por, al menos, las siguientes situaciones o variables:

Los sujetos productores de bienes y servicios adoptarán la decisión de «sumergir» (total o parcialmente) la actividad que desarrollan, según el resultado de esta función de costes-beneficios para cada uno en particular. Como resulta obvio, las decisiones individuales no se adoptan tras una estimación cuantitativa precisa de esta función (que incluye variables de difícil evaluación), sino tras una aproximación, probablemente más intuitiva (y, por lo tanto, subjetiva), considerando todas o alguna de las variables contempladas (e incluso otras posibles).

Pero en la toma de este tipo de decisión hay que contemplar una doble dimensión de la subjetividad del agente económico que decide:

- a) La valoración que el sujeto concede a las anteriores variables, muchas de ellas de difícil estimación cuantitativa.
- b) La determinación del rendimiento «asumible» o «razonable» (beneficio) derivado de su actividad productiva y que si bien puede venir influido por la existencia de unos estándares generalmente admitidos en cada rama o actividad productiva, también incluye elementos de tipo subjetivo; dicha rentabilidad se contrasta con el nivel alcanzable en el marco de la economía regular, variable según el ciclo económico.

14 En relación con este factor se ha señalado que «a partir del análisis de 69 países, se asocian mayores tasas impositivas con menos actividad no oficial como porcentaje del PIB y sin embargo, la corrupción está asociada con más actividad sumergida. Algunos empresarios se pasan a la informalidad no tanto para evitar pagar impuestos como para reducir la carga de la burocracia y la corrupción. De esta manera se reducen los ingresos fiscales como porcentaje del PIB total y del oficial. Como resultado de esto, los Gobiernos corruptos se convierten en Gobiernos fiscalmente pequeños y sólo los Gobiernos relativamente incorruptos pueden mantener elevadas tasas de presión fiscal» (Friedman, Johnson, Kaufmann y Zoido-Lobaton 2000). Es decir, no pesa tanto pagar impuestos como someterse a la ineficiencia de la burocracia.

Si tales rendimientos se alcanzasen sin dificultad en el ámbito regular, el incentivo a sumergirse disminuye, sin duda, de forma notable y

- c) El comportamiento del resto de agentes económicos y sociales que interactúan con el sujeto que se sumerge (es decir, su entorno económico, psicosocial y social):
- Su propio entorno familiar y social, que hará más o menos compleja la decisión de sumergirse desde un punto de vista socio-moral e incluso afectará a la probabilidad de detección por parte de los servicios de fiscalización correspondientes. Todo ello, en relación con la cultura social y fiscal de dicho entorno, que obviamente varía de país a país y de región a región y con relación a variables sociodemográficas (edad, estado civil, nivel de estudios, ocupación, etc.).
  - La plantilla que trabaje en la empresa en cuestión, puede aceptar en mayor o menor grado la situación de «trabajo negro» en la que se vería inmersa, según su situación sociolaboral, su propia función de costes-beneficios —interactuando con la de la empresa— y, finalmente, su valoración moral del fenómeno.

En el mayor o menor nivel de rechazo a las prácticas de ocultación por los trabajadores incide el tipo de relación laboral establecida (más o menos autoritarismo), la tipología empresarial al uso (sociedades, empresas individuales, cooperativas, etc.) y la presencia y actitud de organizaciones sindicales o de otro cariz (ONG, etc.) en el seno y en el entorno de la empresa.

Es preciso, no obstante, tener en cuenta que la decisión de ocultarse o no (y más o menos), corresponde, en general, al empresario o gestor empresarial, siendo la consideración de los trabajadores hacia la ocultación un factor secundario, que, no obstante, puede incidir en los costes de ocultación.

Los asalariados sometidos a situación de ocultación definirán su actitud hacia el fenómeno también, dibujando su respectiva función de coste-beneficio, aunque, eso sí, no tomen parte en la decisión, salvo en situaciones excepcionales.

- El entorno socioeconómico de clientes y proveedores, con sus propias funciones de costes-beneficios que interactúan con la del productor y las condiciones socio-morales de dicho entorno (que pueden diferir respecto a otros entornos, como ocurre al comparar, por ejemplo, esta condición en unos países con respecto a otros).
- La actitud de las diferentes Administraciones públicas ante el fenó-

meno, que puede oscilar entre la oposición radical y la tolerancia y, en algunos casos, la complicidad o connivencia, dependiendo de variables cíclicas (coyuntura económica) y de variables socioestructurales que caracterizan de forma colectiva (o mayoritaria) a la sociedad en la que se inserta el ocultador.

Lo cual afecta a la actitud de regulador y fiscalizador y a sus posibles alteraciones a lo largo del tiempo (moralidad fiscal colectiva, tolerancia social al fraude y la corrupción, etc.), además de, como es obvio, su propia idiosincrasia política e ideológica que conforma, *ya a priori*, una determinada valoración del fenómeno de la economía sumergida.

Todo este conjunto de elementos puede verse afectado en una u otra dirección como resultado de la situación económica en la que se vive. Afectación que, necesariamente, habrá de ser intensa en el momento actual de fuerte depresión económica.

## 4. LA DINÁMICA DE LA ECONOMÍA SUMERGIDA EN EL CONTEXTO DE LA GRAN DEPRESIÓN 2.0

### 4.1. Enfoque microeconómico

Veamos ahora los elementos que entran en juego en cada una de las variables analizadas en esta hipotética función de costes-beneficios de la economía sumergida como resultado de la depresión financiera y económica actual y en qué dirección hipotética evolucionaría la función de costes-beneficios individual sobre la que nos estamos apoyando para interpretar la dimensión y evolución de la economía sumergida.<sup>15</sup>

Analicemos, en primer lugar, cuáles son los posibles impactos que se deben considerar a los efectos de una situación depresiva, como la actual, sobre los productores de bienes y servicios, en general y cómo, en una primera instancia, afectarían dichos impactos a la función de costes-beneficios de la ocultación. En la tabla 1, se indican, en la columna de la izquierda, algunas de las situaciones derivadas de la depresión económica y las actuaciones políticas desarrolladas para atajarlas; en las casillas se ha representado el posible impacto relativo de tales situaciones sobre la función coste-beneficio que explicaría una mayor o menor propensión a la ocultación.

De este modo, cabe esperar que las situaciones derivadas de la depresión puedan contribuir a incrementar o disminuir los beneficios de la ocultación o,

<sup>15</sup> Una primera expresión de un modelo de estas características se puede consultar en Ruesga (1994).

de igual modo, los costes (en relación con la situación anterior a la depresión), que es lo que se trata de reflejar en las casillas marcadas con una X en la tabla 6 de la página siguiente.

**Tabla 6: Cambios relativos en la función COSTE/BENEFICIO de la ocultación como resultado de la depresión económica y financiera**

SITUACIONES DERIVADAS DE UNA DEPRESIÓN ECONÓMICA	AUMENTAN LOS COSTES DE LA OCULTACIÓN	DISMINUYEN LOS BENEFICIOS DE LA OCULTACIÓN	DISMINUYEN LOS COSTES DE LA OCULTACIÓN	AUMENTAN LOS BENEFICIOS DE LA OCULTACIÓN
Escasez de crédito			X	
Descenso del empleo formal, incremento del desempleo			X	
Déficit público (recorte del gasto público)		X		
Déficit público (incremento de la tributación)				X
Deflación		X		
Reducción de rentas de las familias				X
Caída de la demanda agregada			X	X
Tolerancia en el entorno (aumentan las situaciones de «riesgo moral»)			X	
Reformas estructurales	X	X		
Tolerancia en las Administraciones			X	
Campañas antifraude	X			

Fuente: Elaboración propia.

Como efectos de la crisis se pueden producir, por tanto, una serie de situaciones que aumentarían los beneficios relativos o reducirían, también en términos relativos, los costes de producción como posible resultado de:

- 1) Una mayor oferta de trabajo (que presionaría los salarios a la baja, aunque probablemente con mayor intensidad que en el sector formal).
- 2) La escasez generalizada de crédito empeoraría la situación ventajosa relativa de la que, en este terreno, gozaba la economía regular en la fase expansiva, dadas las dificultades de la actividad irregular para acceder al crédito formal y tener que acudir o bien a capital propio o bien a fuentes informales de financiación, en general, más costosas.
- 3) El elevado déficit público, y las políticas adoptadas para su reducción y equilibrio, tendría un efecto ambiguo en cuanto a la expansión o contracción de la economía sumergida: por un lado, la menor dotación de servicios públicos y, posiblemente, su menor calidad, como resultado de recortes en el gasto, redundaría en que uno de los beneficios obtenibles con la ocultación (Maloney 2004), sin coste, disminuiría en términos relativos, pero, en sentido contrario, operaría el posible aumento de la carga fiscal, también para compensar el déficit que, dependiendo de en quién recaiga la carga (productor, consumidor), tendría un mayor o menor efecto contractivo sobre la economía formal y posible expansivo sobre la informal.
- 4) Por otro lado, de la depresión se deriva un proceso de deflación más o menos acusado, vinculado a la caída de la demanda y relacionado con la deflación salarial que se deriva de las políticas económicas adoptadas frente a la crisis; en la medida en la que existiera, con anterioridad a la depresión, un diferencial de inflación entre ambos lados de la economía favorable a la vertiente informal, esta situación deflacionaria tendería a reducir las ventajas de estar en el lado oculto de la actividad, pues ya no jugaría con una competitividad vía precios tan destacada, respecto a la producción regular.
- 5) Reducción de rentas de las familias. Ello afectaría negativamente a la ya adversa evolución de la demanda agregada, al tiempo que se produciría un aumento de la oferta potencial de mano de obra para cualquier tipo de empleo (incluidos los informales). De igual modo se produce el ascenso de los buscadores de renta, que puede afectar al nivel de fraude y a los diversos mecanismos de prestación social o transferencia de rentas públicas hacia las familias.
- 6) Caída de la demanda agregada. En principio, la contracción de la demanda agregada podría afectar a ambos lados de la economía, pero en función de cómo evolucionen el resto de las situaciones contempladas, se podría pro-



ducir un cierto desplazamiento de la demanda (cambio en las preferencias de los consumidores, que se pueden volver más tolerantes con la infracción, buscando bienes y servicios más baratos para mejorar su renta disponible) hacia el lado informal, lo que favorecería un aumento de la oferta en el mismo, a expensas de la producción en la vertiente regular.

- 7) Tolerancia en el entorno. Todo ello en relación con un posible aumento de la tolerancia hacia actuaciones irregulares, justificado en argumentos del tipo «mejor es esto que nada», o «con la situación que hay, no le queda otro remedio», etc.<sup>16</sup> Esta situación reduciría notablemente la efectividad de los mecanismos de fiscalización y reduciría, por tanto, la probabilidad de detección de las irregularidades. Esta posible evolución de las actitudes sociales, asimismo, podría producir un cierto impulso sobre la base lo reflejado en el punto siguiente. Adicionalmente, este posible cambio de aptitud en el entorno favorece también la relajación del sentido de culpa en el propio sujeto que practica la ocultación, reduciendo, sin duda, las barreras morales a la expansión de la economía sumergida.

Esta tolerancia del entorno socio-económico hacia los «sumergidos» puede incluso intensificarse, cuando se trata del propio ámbito empresarial, no exento también de contradicciones. En este sentido, se ha señalado que «la actitud de los empresarios y sus organizaciones es un cóctel de consideraciones con frecuencia contradictorias: de un lado, en el ámbito sectorial se suele manifestar un preocupación intensa por la existencia de actividades sumergidas por lo que supone de prácticas de competencia desleal. En un plano más general, se adopta un tono exculpatorio frente a dicho fenómeno, interpretando su existencia como resultado de la *excesiva y opresiva* intervención de las Administraciones en la vida económica, particularmente en lo que respecta a la presión fiscal. Pero, «simultánea y contradictoriamente, cuando se plantea la forma de emerger estas actividades, en parte se clama por la intervención de las Administraciones en forma de ayudas diversas» (Ruesga 2000:78-79).

- 8) Tolerancia en las Administraciones públicas. En relación con lo anterior y sobre todo en aquellos niveles más bajos de la Administración, con mayor cercanía al ciudadano y a sus problemas derivados de la depresión, puede desarrollarse una actitud de cierta connivencia con las prácticas informales

16 «Las actitudes de la población, en general (lo que podríamos denominar la opinión pública) se mueven también entre un tono exculpatorio hacia los grupos sociales implicados en la economía sumergida más depauperados y con menor capacidad de decisión, y el rechazo, no exento de ambigüedades también, ante los grandes defraudadores. Las diferencias entre países o diferentes espacios geográficos son importantes, así como entre diferentes grupos sociales dentro de un mismo territorio» (Ruesga 2000:79).

en la producción y comercialización de bienes y servicios que disminuyen el coste de la informalidad al reducir la probabilidad de su detección.<sup>17</sup>

Esta «comprensión» por parte del entorno socio-económico del sujeto que oculta su actividad, en definitiva, reduciría la presión para el cumplimiento de la norma, rebajando el coste de transición o permanencia en la irregularidad.

Algo similar cabría interpretar que ocurriría en el entorno laboral de la actividad oculta; los trabajadores en ella inmersos bien por miedo al desempleo o bien por «comprensión» de la situación serían menos proclives a denunciar las transgresiones a la normativa laboral.

Podría ser extensible este comportamiento, incluso, a determinadas asociaciones de trabajadores, que no se enfrentarían a la posible connivencia de sus afiliados con la irregularidad.<sup>18</sup>

9) Reformas estructurales. Como reacción a los efectos de la crisis y en el contexto de las políticas implementadas se pueden estar alterando los estímulos implícitos en la normativa a la ocultación; así, por ejemplo, podría ocurrir que determinado tipo de reformas orientadas a dotar de mayor flexibilidad al marco laboral disminuirían el atractivo de la informalidad, ya que las diferencias entre uno y otro lado de la actividad en materia de flexibilidad laboral se verían reducidas de una manera más o menos intensa. De este modo, la actividad informal perdería atractivo, relativamente, pues su beneficio diferencial se vería reducido para el sujeto que se sumerge en ella.

10) En sentido contrario podrían operar otro tipo de reformas, como algunas

17 Como botón de muestra: «En España hay un serio problema de concienciación social», dice en su despacho del Ministerio de Empleo Juan José Camino Frías, subdirector general para la Inspección en materia de Seguridad Social, Economía Irregular e Inmigración. «Hay una excesiva tolerancia que es de extrema gravedad», dice en referencia a las múltiples irregularidades que se producen. Se queja tanto por el atentado que suponen contra los derechos de los trabajadores, como por la cantidad de cotizaciones sociales que no son abonadas y que servirían, entre otras cosas, para poder hacer frente a los crecientes pagos en materia de prestaciones de desempleo» (*El País* 12 enero 2013).

18 En Ruesga (2000) afirmábamos también a este respecto que: «Las organizaciones representativas de los trabajadores suelen mostrar contundencia en el rechazo a toda forma de ocultación de la actividad económica. En tanto que, en la mayoría de los casos, el empleo sumergido implica un empeoramiento sustancial de las condiciones laborales. Los sindicatos se enfrentan a la economía sumergida.

Sin embargo, esta actitud no está exenta de ambigüedades cuando se ha de materializar en el terreno concreto, es decir que hay que asumir el cierre de instalaciones ilegales, con la consiguiente pérdida de empleo o situaciones similares. Y, por el contrario, han sido los sindicatos los que en otras ocasiones han promovido denuncias ante las diversas autoridades por incumplimientos, de la legislación laboral, principalmente, que les han significado enfrentarse a los propios trabajadores» (Ruesga 2000:79).

de las llevadas a cabo en el ámbito financiero, pues introduciendo mayores controles a la práctica bancaria se estaría dificultando el acceso de la informalidad al crédito, con respecto a situaciones anteriores.

- 11) El resultado sería, pues, ambiguo, dependiendo del tipo de reformas realizadas y de la dirección de las mismas, de su mayor o menor flexibilidad o de su mayor o menor grado de regulación o de control.
- 12) Campañas antifraude. En ese contexto de crisis es posible que los Gobiernos reaccionen ante la fuerte caída de ingresos públicos, estimulando los mecanismos administrativos y jurídicos de detección y represión del fraude fiscal, laboral, etc. De generalizarse esta actitud, el coste de ocultación se incrementaría y ello redundaría en una menor expansión del ámbito de la irregularidad que en ausencia de tales medidas. Pero, también pueden reaccionar las Administraciones en sentido contrario, como en el caso español, con medidas de «amnistía fiscal», ya citadas, con la pretendida intención de aumentar los ingresos fiscales y regularizar situaciones de actividad y/o patrimonios ocultos.
- 13) El problema de este tipo de actuaciones es que pueden tener efectos contrarios a los esperados, dado que pueden contribuir a expandir comportamientos de «riesgo moral», al interpretar determinados sujetos que se puede transgredir la norma (fiscal o de otro orden) sin riesgo, ya que, en algún momento, las Administraciones «perdonarían» tales actuaciones irregulares.

En líneas generales, en el caso español y desde la perspectiva de identificación de una función de coste-beneficio de la economía sumergida, algunas de las ventajas identificables que conlleva el hecho de sumergirse, han ido disminuyendo, y de forma paralela parecen haber aumentado los mecanismos de represión del fraude; también las reformas laborales habidas en los últimos años han contribuido a hacer más flexibles los costes de la contratación en el lado visible de la economía, lo que conlleva también una disminución de la ventaja relativa para las empresas a la hora de producir de forma sumergida.

Tras este repaso a posibles cambios de actitudes de los sujetos económicos ante la ocultación de actividades productivas en el contexto de un ciclo económico depresivo, no se encuentran argumentos relevantes para afirmar que la economía sumergida estaría experimentando una expansión decidida y de entidad significativa.

Es decir, el análisis aquí realizado no permite afirmar el carácter claramente anticíclico de la economía sumergida. Algunas de las situaciones derivadas de la depresión favorecerían su expansión (relativamente menos costes o más bene-

ficio para la ocultación), mientras que otras operarían en sentido contrario. La estimación del balance cuantitativo de estos procesos o tendencias está por realizar y lo más que nos atrevemos a afirmar aquí es que cualquier conclusión contundente al respecto, está sujeta a múltiples dudas metodológicas, cuando menos.

Pero no necesariamente las conclusiones a las que se llegue después de un análisis de tipo microeconómico, como el aquí desarrollado, son trasladables al conjunto de una economía, en cuanto a comportamiento agregado de la vertiente sumergida se refiere.

La agregación de comportamientos individuales hasta llegar a conformar un sistema económico está tamizada por el entorno institucional que regula y modula el funcionamiento global de una economía dada.

## 4.2. Enfoque macroeconómico

Es en este terreno donde la investigación socio-económica es más abundante, sujeta, en la mayoría de los casos, a la elaboración de hipótesis teóricas que tratan de interpretar la marcha de una economía dual, con dos ámbitos, el regular y el irregular, que interactúan entre sí, o a la elaboración de modelos econométricos que, definiendo un conjunto de relaciones causales para explicar la existencia de actividades sumergidas, tratan de estimar el volumen de éstas<sup>19</sup> y, en algunos casos, de cuantificar su relación con determinados parámetros del equilibrio económico o con la propia dinámica de la vertiente regular de los sistemas económicos en análisis.

En este sentido, cabe apuntar, como una conclusión preliminar, que los análisis teóricos llevados a cabo desde los años setenta sobre la incidencia de la economía sumergida o informal sobre la dinámica de crecimiento económico del sector formal, no llegan a conclusiones determinantes, sino que éstas son más bien ambiguas.

Una cierta corriente del pensamiento, el enfoque neoclásico, tiende a establecer una relación positiva entre ambas vertientes de la economía de un país: regular e irregular. Interpretando que la expansión de la economía informal es una fuente de dinamismo empresarial para el conjunto del tejido productivo (Soto 1986), lo que «puede llevar a más competencia y a una mayor eficiencia, poniendo límites y fronteras más estrictas a las actividades gubernamentales» (Schneider y Klinglmaier 2003).

Y, alternativamente, se registran formulaciones en sentido contrario, estableciendo una relación inversa, en tanto la expansión de las actividades informales reduciría la base fiscal de la economía en cuestión y disminuiría el potencial

19 Véase como ejemplo Friedman, Johnson, Kaufmann y Zoido-Lobatón (2000).

de producción de servicios e inversión pública necesarios para el crecimiento (Loayza 1996).

Desde esta perspectiva, la caída de ingresos fiscales que conlleva el trasvase de actividad desde lo formal a lo informal, significaría la pérdida de uno de los elementos básicos para el desarrollo.

Algunos autores señalan que este último tipo de relación es más identificable en los países menos desarrollados o emergentes, dada la ineludible necesidad de los recursos públicos para generar las inversiones (de infraestructura, servicios básicos, etc.) imprescindibles para que los procesos de desarrollo económico despeguen y se consoliden.

En este sentido se ha señalado que «en los países latinoamericanos con una extensa economía no regulada o «informal», [...] la tasa de desempleo es contracíclica, porque la salida del trabajo de los trabajadores informales se incrementa dramáticamente en las recesiones. Segundo, la proporción de empleo formal es contracíclica a causa de la dificultad de alcanzar un empleo formal desde la inactividad, el desempleo o de los empleos informales durante la recesión, más que por el incremento de los ceses desde el sector formal» (Bosch y Maloney 2008).

Diferencias en el entramado institucional, en la cultura económica o en la propia estructura productiva de los países también dan pie a relaciones matizadamente distintas entre la economía irregular y el crecimiento económico. Según Loayza y Rigolini (2006), el sector informal se comporta, en general, de forma contracíclica, pero *ceteris paribus*:

- a) Es menos anticíclica:
  - i. En aquellos países donde la economía irregular es más extensa,
  - ii. La productividad total es más elevada.
  - iii. El control ejercido por las normas de todo tipo es más elevado.
  - iv. Existe una mejor provisión de servicios públicos.
- b) Y, por el contrario, el efecto anticíclico es más intenso en los países donde se registra una regulación más intensa.

**Tabla 7: Relación entre economía irregular (EI)/regular (ER) y el crecimiento económico, según diversos autores**

CORRELACIÓN	AUTOR	EXPLICACIÓN
POSITIVA	Asea 1996	La economía informal provee de un gran potencial para el crecimiento de la economía global.
POSITIVA	Adam y Ginsburgh 1985	Bajo ciertos supuestos (bajos costes de entrada en la EI, debido una baja probabilidad de hacer cumplir las normas). La política fiscal es un estímulo positivo para ambas, informal y formal.
NEGATIVA	Loayza 1996	Una reducción sustancial en la EI lleva a un significativo incremento de los ingresos fiscales y por tanto a una mayor cantidad y calidad de bienes y servicios públicos que, en última instancia, pueden estimular el crecimiento económico. Un incremento EI reduce el crecimiento de la ER en economías donde: 1) la carga fiscal legal es mayor que el óptimo de carga fiscal, y 2) la ejecución del cumplimiento de las normas es débil.
AMBIGUA POSITVA	Schneider 2006	En los países desarrollados, si los consumidores o los empresarios soportan una alta tasa de presión fiscal y de regulación, la economía sumergida estimula/incrementa la oficial al crear un valor añadido adicional y rentas adicionales en la economía informal que se gastan en consumo formal.
AMBIGUA NEGATIVA	Schneider 2006	En los países en vías de desarrollo, un incremento de la EI lleva a una considerable erosión de la base fiscal con la consecuencia de una menor provisión de infraestructuras públicas y de servicios públicos básicos y con la consecuencia final de un menor crecimiento.

Fuente: elaboración propia sobre las fuentes citadas.

Dos factores son fundamentales para entender un aspecto básico de la relación formalidad-informalidad, la vinculación entre la evolución de las actividades irregulares y la dinámica general de crecimiento económico. Tales factores son el multiplicador del gasto público y el diferencial de productividad (dinámica) entre una vertiente y otra de la economía.

Ello podría explicar que, incluso con un hipotético comportamiento contracíclico de la economía sumergida, su contribución al crecimiento global no sería compensatorio de la caída de las actividades formales.

La incidencia del multiplicador del gasto público en fases depresivas, parece que tiende a ser superior al nivel que alcanzaría en períodos expansivos y, desde luego, es muy superior a lo que los organismos oficiales internacionales vienen estimando en el marco de esta crisis.<sup>20</sup>

El análisis teórico y empírico de tal cuestión es ya antiguo<sup>21</sup> en el pensamiento keynesiano, pero se ha puesto de relevancia en el debate público sobre cuestiones económicas en relación con la Gran Depresión 2.0 que se inicia en el año 2008.

Los enfoques de carácter neokeynesiano que ponen en cuestión las políticas de fuertes recortes de gasto público (políticas de austeridad) en fases recesivas dado que frenan el crecimiento, minusvaloran el impacto de la contracción fiscal en la tasa de crecimiento económico (Ruesga 2013).<sup>22</sup>

Si esto es así, la traslación desde la formalidad a la informalidad de la actividad productiva significaría un impacto adicional negativo sobre la dinámica de

20 «El documento, titulado *Errores en el Pronóstico de Crecimiento y Multiplicadores Fiscales*, reconoce que el FMI calculó que el coeficiente del impacto económico de las medidas de austeridad era de un 0,5 % del PIB. Esto es, que por cada 100 € [de PIB] de recortes en el gasto de un país se pierden 0,5 € de PIB. Sin embargo en el informe se estima que este impacto es de entre el 1,5 % y el 2 % del PIB, una tasa con un efecto devastador en el crecimiento para los países que están aplicando con más rigor la austeridad como España, Grecia o Portugal y que tiene su reflejo en las cifras de desempleo o en el PIB» (<http://es.euronews.com/2013/01/09/cada-vez-mas-voces-contra-las-politicas-de-austeridad-europa/>).

21 Véase la reflexión al respecto de Stiglitz (2012), quien ya venía poniendo sobre aviso sobre el valor de los multiplicadores keynesianos, en particular el del gasto público, y su papel en los períodos depresivos.

22 En este sentido, Skidelsky (2012) señala, en relación con los errores de predicción que han llevado a los economistas a no prever la actual crisis económica, como los organismos internacionales se guían por modelos predictivos que «dependen de una teoría económica determinada, que les permite «asumir» determinadas relaciones. Es entre estos supuestos donde debe recaer el origen de los errores. Destacan dos errores claves. Los modelos utilizados por todas las organizaciones de previsión subestimaron considerablemente el multiplicador fiscal: el impacto de los cambios en el gasto del Gobierno sobre la producción. En segundo lugar, sobreestiman la amplitud del efecto de las políticas de «Quantitative easing» (QE) impulsada por las autoridades monetarias, —es decir, imprimir dinero— para compensar la restricción fiscal». Sobre errores predictivos véase Estefanía (2013).

crecimiento económico, en tanto que el avance de la informalidad contribuiría a disminuir con más intensidad el volumen de ingresos fiscales, lo que llevaría a reducciones del gasto público y, por extensión, a un impacto aún mayor en la tasa de variación del PIB.<sup>23</sup>

De ahí que, dicho sea de paso, las políticas económicas habilitadas en el marco de la Unión Europea, desde el año 2010, están intensificando en valor y alargando en el tiempo los impactos recesivos sobre la economía de los Estados miembros.

Y, junto a ello, es preciso tener en cuenta que el hipotético trasvase de actividad formal hacia la irregularidad supone una caída en la tasa media de productividad,<sup>24</sup> dado que, por diferentes razones, los rendimientos del trabajo y del capital (y su evolución) son inferiores entre los informales que entre los formales.<sup>25</sup>

Estos dos aspectos nos llevan a la conclusión de que, si bien la literatura económica y nuestras propias conjeturas, micro- y macroeconómicas, nos llevan identificar una relación contracíclica entre las dos vertientes de un sistema económico, el formal y el informal, el resultado de una expansión de la vertiente sumergida no siempre habría de compensar, cuantitativamente hablando, el valor de la caída de la actividad global que se deriva de la ocultación de parte de la actividad regular, lo que podría significar que, a pesar del avance de lo oculto, el PIB global estimado seguiría decreciendo.

## 5. REFLEXIONES FINALES

Como se ha justificado en múltiples ocasiones por la literatura especializada, la expansión de la economía sumergida —dentro del conjunto de la economía nacional de un país— produce en el orden macroeconómico graves perturbaciones al sistema, provocando, entre otros, un mayor riesgo de que las decisiones que se adopten en materia de política económica no alcancen los

23 Según se apunta en el documento citado en la nota 13, del FMI (Blanchard y Leigh 2013), el multiplicador del gasto público podría alcanzar en la Gran Recesión de 2008-2012 un valor de 1,5 en una buena parte de los países europeos (el mismo valor que a había estimado Stiglitz para la economía de Estados Unidos en la crisis, lo que significaría que un recorte fiscal equivalente a un 1 por ciento del PIB induciría una caída del 1,5 por ciento del PIB).

24 Loayza y Rigolini (2006) llegan a la conclusión, tras la estimación del modelo empírico que desarrollan, de que la economía informal crece con la expansión de la frontera de la regulación (más regulación) y con el descenso de la productividad.

25 Podríamos sacar también a colación el efecto de los salarios sobre la productividad en la perspectiva con que lo interpreta el enfoque de los «salarios de eficiencia», desarrollado, entre otros, por Shapiro y Stiglitz (1984).



objetivos deseados<sup>26</sup> y agravando la propensión al déficit público, dado el incumplimiento generalizado de las obligaciones de pago de impuestos y de cuotas de Seguridad Social que caracteriza el fenómeno en cuestión.

Adicionalmente, y en el orden de la conciencia social colectiva, suscita fenómenos de insolidaridad y de competencia desleal frente a la economía regular, que en base a la mayor presión fiscal derivada en el sistema, puede acabar induciendo a que sean cada vez más los sujetos productores que se vean tentados a dar el paso desde la economía regular a la sumergida (debilitándose los factores de orden moral que mantienen trabado el tejido social).

El análisis de los costes y beneficios que se derivan de la situación de irregularidad para los agentes económicos que la practican, así como otras consideraciones de orden macroeconómico, no permiten emitir un veredicto claro y consistente sobre la relación cíclica entre la actividad regular y la informal, aunque nuestras propias conclusiones y la literatura económica especializada apuntan hacia una relación negativa entre ambos sectores de un sistema económico dual; relación, no obstante, empíricamente variable según los contextos regulatorios, culturales y productivos de cada país.<sup>27</sup>

Lo que sí parece estar más claro, a la luz del impacto del gasto público sobre el crecimiento económico en fases recesivas y del diferencial de productividad entre actividades regulares e irregulares, es que la economía sumergida no puede (y no lo hace) compensar con su posible expansión los efectos de la caída de la actividad productiva que se derivan de la Gran Depresión 2008/2012 que se prolonga temporalmente más allá de esta última fecha.

No obstante, tal y como es recogido por diversos estudios en la materia, los poderes públicos no pueden olvidar la función de amortiguador —en algunos de los estamentos sociales, fundamentalmente el compuesto por los trabajadores escasamente cualificados— de la economía sumergida ante situaciones de crisis económica con un alto grado de desempleo, al margen de su caracterización final respecto a la evolución del ciclo.

A pesar de las condiciones de precariedad que suelen caracterizar las relaciones laborales en este tipo de empresas, es cierto que puede paliar situaciones

26 Véase a este respecto Ruesga (1988:48-56), o Cassel (1983), para un análisis, ya lejano pero actual, de las implicaciones de la economía sumergida en la dinámica del equilibrio económico, o Sarte (2000), Dessy y Pallage (2003) y De Paula y Sheinkman (2006), con análisis específicos del impacto de la irregularidad en ciertos aspectos de la dinámica del sistema económico que afectan a la definición y a la gestión de las políticas económicas.

27 Incluso si el análisis de la posible relación inversa entre ambas vertientes del sistema económico se traslada al mercado de trabajo, hay autores que también insisten en la ambigüedad de tal relación, no encontrando evidencia empírica de un flujo contracíclico que vaya del desempleo a la informalidad Bosch y Maloney (2005).

de necesidad de determinados trabajadores y que los mismos han encontrado dentro del marco de la misma un grado de formación y un nivel de capacidad adquisitiva que la economía regular les negaba.

Es por todo ello que la economía sumergida, configurada como un fenómeno complejo y dinámico, adaptable a las características económico-sociales existentes en el país en un momento histórico dado, ha de ser abordada por las Administraciones públicas con medidas dirigidas, en primer lugar, a fomentar y estimular la transición hacia la economía regular (reducir los beneficios de la informalidad y aumentar los de la formalidad) y adicionalmente a desactivar, a través de la efectividad del control y de la aplicación del régimen sancionador correspondiente a las empresas sumergidas, las ventajas de orden objetivo y subjetivo de estar en la «sombra», de modo tal que con todo ello se consiga aumentar los costes relativos de la vertiente irregular del sistema económico y, por el contrario, reducir (también de forma relativa) los del lado regular. Objetivo que no es definible en el terreno de la política económica a cualquier precio, como podrían estar sugiriendo algunas corrientes liberales del pensamiento económico, con enfoques orientados a «reducir el Estado a su mínima expresión».

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ASEA, P. K. (1996). «The informal sector: baby or bath water?», *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy*, 45, pp. 163-171.
- BLANCHARD, O. Y LEIGH, D. (2013). «Growth Forecast Errors and Fiscal Multipliers», *IMF Working Paper*, n.º 13/1 January 03.
- BOSCH, M. Y MALONEY, W. (2005). «Labour Market Dynamism in Developing Countries: Comparative Analyses Using Continuous Time Markov Processes», *World Bank Policy Research, Working Paper 3583*.
- BOSCH, M. Y MALONEY, W. (2008). «Cyclical Movements in Unemployment and Informality in Developing Countries», *IZA Discussion Paper n.º 3514*, May.
- Cassel, D. (1983). «The Growing Shadow Economy: Implications for Stabilization Policy», Paper Prepared for the Conference on «The Economics of the Shadow Economy», Bielefeld.
- DESSY, S. Y PALLAGE, S. (2003). «Taxes, Inequality and the Size of the Informal Sector», *Journal of Development Economics*, 70, pp. 225-233.
- EASTON, S. (2001) «The Size of the Underground Economy: A Review of the Estimates», (<http://www.sfu.ca/~easton/Econ448W/TheUndergroundEconomy.pdf>), Simon Fraser University, January.
- ESTEFANÍA, JOAQUÍN (2013). «Errores que llevan al sufrimiento», *El País*, 7 de enero

de 2013, página 23.

- FRIEDMAN, E., JOHNSON, S., KAUFMANN, D., Y ZOIDO-LOBATÓN, P. (2000). «Dodging the Grabbing hand: The Determinants of Unofficial Activity in 69 Countries», *Journal of Public Economics*, 76, pp. 459-493.
- ILO (2012). *Decent Work Indicators. Concepts and Definitions*, ILO Manuals, May, Geneva.
- LOAYZA, N.V. (1996). «The Economics of the Informal Sector: A simple Model and Some Evidence from Latin America», *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy*, 45, pp. 129-62.
- LOAYZA, N.V. Y RIGOLINI, L. (2006). «Informality Trends and Cycle», *World Bank Policy Research Working Papers*, 4078, December.
- PORTER, A. Y HALLER, W. (2004). *La economía informal*. Santiago de Chile: CEPAL, División de Desarrollo Social.
- MALONEY, W. F. (2004). «Informality Revisited», *World Development*, Elsevier, vol. 32(7), pp. 1159-1178, July.
- PAULA, A. DE Y SCHEINKMAN, J. A. (2007). «The Informal Sector», *PIER Working Paper Archive 07-033*, Penn Institute for Economic Research, Department of Economics, University of Pennsylvania.
- PREALC (1990). *Empleo y equidad*. Santiago de Chile: PREALC.
- RUESGA BENITO, S. (1986). «Economía oculta: de la definición y de los métodos de estimación», en Ruiz-Maya, Luis (Coord.), *Problemas estadísticos de la economía sumergida*. Madrid: Instituto Nacional de Estadística.
- \_\_\_\_ (1994). «Economía sumergida y fraude fiscal», *Praxis Fiscal. Jurisprudencia y Comentarios*, septiembre, pp. 668-678.
- \_\_\_\_ (1988). *Al otro lado de la economía*. Madrid: Editorial Pirámide.
- \_\_\_\_ (2000). *La economía sumergida*. Madrid: Acento.
- \_\_\_\_ (2013). «Para entender la crisis económica española», *Economía UNAM* (en prensa).
- SARTE P.D. (2000). «Informality and Rent-Seeking Bureaucracies in a Model of Long-Run Growth», *Journal of Monetary Economics*, 46, pp. 173-197.
- \_\_\_\_ Y KLINGLMAIR, R. (2003). «Shadow Economies Around the World: What Do We Know?», Center for Research in Economics, Management and the Arts (CREMA), Working Paper n.º 2004 - 03 ([www.crema-research.ch](http://www.crema-research.ch)).
- \_\_\_\_ Y ENSTE, D. (2000). «Shadow Economies: Size, Causes, and Consequences», *The Journal of Economic Literature*, 38/1, pp. 77-114.

- \_\_\_\_\_ (2005). «Shadow Economy around the World: What do we really know?», *European Journal of Political Economy*, Vol. 21/2, September, páginas 598-642.
- \_\_\_\_\_ (2006). «Shadow Economies and Corruption All Over the World: What Do We Really Know?», *IZA Discussion Paper*, n.º 2315, September.
- \_\_\_\_\_ (2012). «Size and Development of the Shadow Economy of 31 European and 5 other OECD Countries from 2003 to 2012: Some New Facts», *ShadEcEurope31\_March 2012.doc*
- SHAPIRO, C. Y STIGLITZ J. E. (1984). «Equilibrium unemployment as a worker discipline device», *American Economic Review*, 74 (3), 433-444.
- SKIDELSKY, R. (2012). Models Behaving Badly at <http://www.project-syndicate.org/commentary/why-forecasts-of-economic-recovery-have-been-wrong-by-robert-skidelsky#9BmOgGQKzbubDIMb.99>
- SOTO, H. DE (1986). *El otro sendero. La revolución Informal*. Lima: Editorial El Barranco.
- STIGLITZ, J. (2012). *Caída libre. El libre mercado y el hundimiento de la economía mundial*. Madrid: Taurus Pensamiento, 2010.
- TANZI, VITO (1980). «The underground economy in the United States: Estimates and implications» Banca Nazionale del Lavoro, 135:4, pp. 427-453.
- \_\_\_\_\_ (1982) (ed.). *The Underground Economy in the United States and Abroad*. Lexington (Mass.): Lexington.
- \_\_\_\_\_ (1999). «Uses and abuses of estimates of the underground economy», *The Economic Journal*, 109/456, pp.338-340.

# Responsabilidad social corporativa (RSC)

## Conceptos y marcos para gestionar la implicación de las partes involucradas en la industria farmacéutica

**Linda O’Riordan**<sup>28</sup>  
linda.oriordan@t-online

FOM Hochschule für Oekonomie & Management  
University of Applied Sciences Essen (Alemania)

28 Algunas versiones anteriores de este documento aparecieron públicamente en una serie de documentos de trabajo de la Bradford University School of Management, Reino Unido. También se han publicado documentos similares por autores (véase la lista de referencias para más detalles) que han presentado hallazgos equivalentes, similares y relacionados. Esto incluye los procedimientos de varias conferencias como el 11 Congreso Mundial de la International Federation of Scholarly Associations of Management (IFSAM), Universidad de Limerick, Irlanda 2012. El autor quisiera dar las gracias a todas las personas, pero más particularmente a la doctora Jenny Fairbrass de Bradford University School of Management, Reino Unido, que contribuyó a mejorar este trabajo gracias a sus útiles sugerencias y comentarios.

## RESUMEN

El sector farmacéutico, una industria que afronta continuamente duras presiones en forma de competencia intensificada y consolidación estratégica, ha estado cada vez más sujeto a una nueva variedad de demandas adicionales. Al igual que otros negocios a gran escala, las compañías farmacéuticas se ven «invitadas» a responder positivamente a las expectativas de responsabilidad «social» corporativa (RSC) de las partes involucradas. Concretamente, los directivos individuales que trabajan en la industria farmacéutica afrontan importantes dilemas en relación a la RSC en forma de cuestiones estrechamente conectadas al acceso del paciente al tratamiento sanitario, protección de patentes y posibilidades. Parte del dilema que afrontan los responsables de la toma de decisiones en las compañías farmacéuticas es la necesidad de implicarse efectivamente con los intereses de las partes. Los directivos de las compañías farmacéuticas tienen que afrontar la complicada tarea de elegir qué prácticas de implicación de las partes adoptar y por qué. Este práctico dilema administrativo se desarrolla en paralelo al interés teórico en implicación y marcos de las partes en la RSC. Este documento contribuye al debate académico revisando el valor de la investigación anterior y teorías para gestionar la RSC y la implicación de las partes, detectando vacíos y puntos débiles en la documentación, y proponiendo un nuevo prototipo de marco analítico que pretende ofrecer directrices prácticas para que los gestores empresariales aborden los vacíos detectados. El marco provisional propuesto aquí pretende contener los factores considerados más relevantes para describir, analizar y explicar las prácticas de implicación de las partes en RSC dominantes entre las compañías farmacéuticas. Principalmente porque deriva exclusivamente de la investigación, el marco destacado aquí se utiliza posteriormente en la investigación empírica independiente para probar su validez en las prácticas diarias de implicación de las partes de una muestra objetiva de compañías farmacéuticas en el Reino Unido y Alemania. Su aplicación adicional a otras industrias se efectuará a su debido tiempo.

## PALABRAS CLAVE

RSC; Industria farmacéutica; Gestión de la organización; Estrategia de RSE.

## CÓDIGOS JEL

I0, I1, Z0.

## ABSTRACT

The pharmaceutical sector, an industry which continually faces challenging pressures in the form of intensified competition and strategic consolidation, has increasingly become subject to a new variety of additional demands. In common with other large-scale businesses, pharmaceutical firms find themselves 'invited' to respond positively to the corporate 'social' responsibility (CSR) expectations of their stakeholders. Specifically, individual managers working within the pharmaceutical industry face significant dilemmas in relation to CSR in the form of closely connected questions relating to patient access to health treatment, patent protection and affordability. Part of the dilemma facing pharmaceutical company decision-makers is the need to engage effectively with a range of stakeholder interests. Individual managers in pharmaceutical companies have to confront the complicated task of choosing which stakeholder engagement practices to adopt and why. This practical management predicament runs parallel to a theoretical interest in CSR stakeholder engagement and frameworks. This paper contributes to the academic debate by reviewing the value of past research and theories for managing CSR and stakeholder engagement, detecting gaps and weaknesses in the literature, and proposing a new analytical framework prototype which aims to offer practical guidance to business managers to address the identified gaps. The provisional framework proposed here contends to contain those factors considered most relevant for describing, analysing, and explaining CSR stakeholder engagement practices prevalent among pharmaceutical companies. Significantly, because it derives exclusively from desk research, the framework outlined here is subsequently employed in separate empirical research to test its validity in the everyday stakeholder engagement practices of a target sample of pharmaceutical firms in the UK and Germany. Further additional application to other industries is planned in due course.

## KEY WORDS

CSR; Pharmacy industry; Organization management; Corporate social strategy.

## JEL CODES

I0, I1, Z0.

## 1. INTRODUCCIÓN

Dada la crítica atención que la «gran empresa» en general, y las compañías farmacéuticas en particular, han recibido de, entre otros, los medios, Gobiernos y organizaciones no gubernamentales (ONG), el sector farmacéutico está cada vez más presionado para responder al reto de la responsabilidad (social) corporativa (RSC). Esta tendencia contrasta con un telón de fondo en el que la industria ya está bajo una considerable presión que surge de la competencia intensificada y la consolidación estratégica. Sin duda, la RSC y las cuestiones estrechamente relacionadas con el acceso al tratamiento sanitario, la protección de patentes y la asequibilidad son el mayor motivo de preocupación para los directivos de las compañías farmacéuticas hoy en día. Como resultado, la industria farmacéutica es un sector empresarial que podría considerarse que representa, de forma especialmente drástica, los dilemas de la gestión de las partes afrontados por los directivos empresariales (consulte O’Riordan y Fairbrass 2008; O’Riordan 2010:49 para más detalles).

Parte de la carga de abordar las demandas de la RSC es la necesidad de implicarse efectivamente con un rango de partes involucradas. El dilema concreto gira en torno a las difíciles elecciones inherentes en tratar de equilibrar simultáneamente los intereses de los accionistas y otras partes, como aquellos que puedan necesitar los productos y servicios de la compañía pero no puedan permitírselos. En cuanto a esto, las compañías farmacéuticas han sido criticadas en el pasado por dar prioridad al beneficio económico y otros intereses en detrimento de salvar vidas (O’Riordan y Fairbrass 2008; Mallenbaker 2012). Al abordar estas dificultades, los directivos de las compañías farmacéuticas tienen que afrontar la complicada tarea de elegir qué prácticas de implicación de las partes adoptar y por qué. Este dilema directivo se desarrolla en paralelo a un interés académico en los conceptos y marcos de implicación de las partes en la RSC (consulte O’Riordan 2006; O’Riordan y Fairbrass 2006; O’Riordan y Fairbrass 2008; O’Riordan 2010; O’Riordan y Fairbrass 2012a y 2012b).

Sin embargo, las prácticas de RSC desarrolladas por los responsables de las decisiones en la industria farmacéutica para responder a estos dilemas han sido poco investigadas (O’Riordan y Fairbrass 2012a). Para abordar este vacío, este documento contribuye al debate teórico en este campo revisando el valor de la investigación anterior, así como las teorías y marcos para gestionar la RSC y la implicación de las partes. Más específicamente, en vista del anterior estudio realizado por la autora desde 2005 (véase por ejemplo Fairbrass *et al.* 2005; O’Riordan 2006; O’Riordan y Fairbrass 2006; O’Riordan y Fairbrass 2008; O’Riordan 2010; O’Riordan y Fairbrass 2012a y 2012b), este documento presenta una investigación teórica explicativa inicial del valor práctico de la documentación en torno a la RSC y la implicación y diálogo con las partes para



los responsables de las decisiones administrativas en sus actividades diarias de gestión de las partes. Para ello ofrece una perspectiva detallada de un estudio anterior en el que se revisaban los anteriores intentos de investigar y teorizar las prácticas de implicación y diálogo con las partes para averiguar la utilidad práctica de los conceptos propuestos. Para ello expone algunos vacíos y puntos débiles en el estudio anterior y propone un marco de prototipo analítico de tipo diagrama que está diseñado para abordar los vacíos identificados guiando a los responsables de la toma de decisiones empresariales en sus actividades diarias de gestión de las partes involucradas en la RSC.

Finalmente, partiendo del exhaustivo rango de temas complejos y conceptos relacionados que se abordan extensivamente en el amplio campo de la documentación académica existente disponible, el propósito clave del marco propuesto en este documento es distinguir, como primer paso para continuar la investigación, los diversos factores que parecen ser los más relevantes para describir, analizar y explicar las prácticas de implicación de las partes en RSC de los responsables de la toma de decisiones en las compañías farmacéuticas. A ese respecto, el marco prototipo presentado en este documento se ha empleado posteriormente para llevar a cabo la investigación empírica en cuanto a las prácticas de RSC e implicación de las partes entre las compañías farmacéuticas del Reino Unido y Alemania. Por consiguiente, este trabajo servirá como una base informativa que constituya la base para nuevas investigaciones que abarquen un rango más amplio de países e industrias.

Para conseguir estos objetivos, el resto de este artículo se estructura del siguiente modo: la primera sección presenta brevemente una perspectiva general de temas relacionados relevantes y algunos conceptos clave seleccionados de la documentación académica. A continuación, se explica brevemente la metodología que se ha utilizado en este estudio teórico explicativo. La siguiente sección explora y examina los elementos y factores que se recogieron de la documentación porque se consideraban críticos para explicar las prácticas de implicación de las partes en la RSC de los responsables de la toma de decisiones en la industria objetivo. Este análisis ofrece la base fundamental así como la razón para la siguiente sección, que propone un prototipo de conceptualización basada en la investigación en papel provisional de la práctica de implicación de las partes en la RSC. La sección final concluye resumiendo la contribución general del documento a la documentación académica y la práctica directiva, abordando críticamente las limitaciones del trabajo y explicando la necesidad crucial para que la investigación futura pruebe empíricamente la conceptualización inicial de la RSC y la gestión de las partes involucradas que se presentó en este documento.

## 2. TEMAS Y CONCEPTOS CLAVE DE LA LITERATURA

Esta sección establece una base informativa para el posterior análisis presentando brevemente una perspectiva general de los temas relacionados relevantes y algunos conceptos clave seleccionados de la documentación académica.

### 2.1. La imagen de la empresa en la sociedad

Para desarrollar los puntos introducidos anteriormente, podría decirse que el público general, ya sea de manera acertada o errónea, suele tener una percepción negativa de la «gran empresa» (Hoertz Badaracco 1998; Handy 2003:78; Acutt 2004:306; Clark 2000; Deresky 2000:16; Crane y Matten 2004:12 y 2010; Greenfield 2004; Kotler y Lee 2005:221-2; Weiss 1998:4; Peters y Roess 2010; Mallenbaker 2012). Una posible causa de esta imagen negativa asociada a la «gran empresa» es la repetida ocurrencia de determinados sucesos de alto perfil, etiquetados por muchos como «escándalos». En estos sucesos han estado implicadas algunas de las mayores y, previamente, más respetadas organizaciones del mundo, tales como Enron, Arthur Andersen, Parmalat, Shell, Nestlé, Union Carbide y Nike, BP y Siemens (Ruggie 2003; O'Higgins 2005; Handy 2003; Wagner 2006; May et al. 2007:7; Kaufmann Post 2008; Mallenbaker 2013). Los medios de comunicación y otras partes involucradas han contribuido a fomentar su manchada imagen (Weiss 1998:35; Clark 2000; Oxfam/VSO/Save the Children 2002; Brammer y Pavelin 2004; Third World Network 2004; O'Riordan 2010; O'Riordan y Fairbrass 2012a y b). Dentro de este contexto, el sector farmacéutico es una industria que ha sido particularmente criticada como se explica en mayor detalle en la siguiente sección.

### 2.2. La industria farmacéutica

La industria farmacéutica se ha seleccionado como el objeto de estudio de este documento porque se considera peculiar por una serie de razones. En primer lugar, dada la naturaleza de sus productos (tratamientos para el consumo humano que mejoran la calidad de vida, curan enfermedades y/o salvan vidas), la industria opera en un mercado altamente regulado. En segundo lugar, debido al altísimo nivel de beneficios obtenidos combinado con la extrema concentración de poder encontrada en la industria, que se ha descrito por «haber alcanzado proporciones asombrosas» (Rifkin 2005:2). En tercer lugar, como se indicó anteriormente, está que los beneficios que obtiene derivan de lo que algunos han descrito como una necesidad humana: concretamente, la salud humana (O'Riordan y Fairbrass 2006; O'Riordan 2006 y 2010:44-51).

Para concretar, por encima de la percepción tradicionalmente negativa de la «gran empresa» mantenida por el público general, la industria farmacéutica

suele ser criticada además por una serie de razones, como sus excesivos niveles de beneficios, el uso de patentes, el gasto en marketing, las presiones políticas, los considerables requisitos de inversión para el desarrollo de nuevos fármacos, la «contabilidad creativa», los altos niveles de precios y la fijación de precios, los excesivos niveles de salarios ejecutivos, el limitado acceso del paciente a fármacos que salvan/alargan/mejoran la vida, las pruebas con animales, los métodos de investigación y ensayos clínicos con pacientes, así como las cuestiones medioambientales (Quist-Arcton 2001; Newsaic 2001; Miles *et al.* 2002; Haugh 2003; Get Ethical-Ethical Matters 2004; Brammer y Pavelin 2004; CSR Risk Mapping Initiative 2004; *Forbes* 2006; PriceWaterhouseCoopers 2006; O’Riordan 2006 y 2010; O’Riordan y Fairbrass 2008, 2012a y b). Estas alegaciones que en efecto acusan a la industria farmacéutica de anteponer los beneficios a la salud de las personas son la base de que se haya elegido este sector como objeto de estudio para la investigación. En resumen, la industria farmacéutica refleja de un modo particularmente convincente los dilemas que afrontan los responsables de la toma de decisiones cuando tratan de responder a y —lo que es más complicado— equilibrar los intereses de las partes en un entorno empresarial. Antes de abordar estos retos, las siguientes secciones examinarán algunos de los términos y conceptos clave empleados en el documento, principalmente, «responsabilidad social corporativa» (RSC) y «teoría de las partes implicadas».

### 2.3. Responsabilidad social corporativa

Aunque no es un concepto nuevo, la RSC sigue siendo una noción emergente e imprecisa para los académicos y una cuestión refutada para los directivos empresariales y las partes involucradas. La existencia de una serie de definiciones contrapuestas ha llevado a la emergencia de una variedad de prácticas (Freeman 1984; Welford 2004; Habisch y Jonker 2005; Fairbrass *et al.* 2005; Crane y Matten 2010) de modo que el concepto de RSC ha evolucionado considerablemente desde que surgió por primera vez en los años cincuenta (Carroll 1999; Freeman 1984:38; Carroll y Beiler 1977; Sturdivant 1977). Actualmente, parece haber un importante desacuerdo sobre lo que significa el término, y cómo o por qué debería aplicarse (Welford 2004; Stigson 2002; O’Riordan 2006; O’Riordan y Fairbrass 2006). El resto de esta sección examina brevemente el desarrollo conceptual de este nuevo concepto emergente.

La noción de RSC presupone una conducta moral individual basada en valores que dan como resultado una práctica empresarial ética. Crane y Matten (2004:8) definen la ética empresarial como «el estudio de las situaciones, actividades y decisiones empresariales donde se aborda la cuestión de lo que está bien y lo que está mal».

En una definición similar pero expandida, el nuevo estándar ISO 26000 define la práctica empresarial ética como la conducta que se lleva a cabo «de acuerdo con principios aceptados de conducta correcta o buena en el contexto de una situación concreta y consistente con las normas de conducta internacionales» (ISO 2010:12).

Dentro del ámbito de estas definiciones, los movimientos y cambios en la economía global en los últimos años han llevado a un nuevo concepto de ética empresarial en relación a la función «social» de la empresa (French 1979; Moore 1999; Schwartz y Carroll 2008; Carroll y Buchholtz 2009). Este nuevo concepto emergente defiende que restringir la función de las corporaciones a su propósito inicial de producir bienes y servicios de una manera que produzca el máximo beneficio para los accionistas de la corporación es excesivamente limitado (Crane y Matten 2004:70). Por consiguiente, existe un fundamento creciente y razonablemente sonado para una serie de argumentos morales y empresariales a favor de la RSC que indican que está cada vez más establecida como una actividad empresarial esencial (Crane y Matten 2004:42; Ferrell *et al.* 2010; O’Riordan 2010:29).

Existe un número de factores específicos que podrían haber sido fundamentales para generar la amplia cantidad de documentación sobre RSC que ha surgido en el último medio siglo. Entre ellos están la relativamente larga historia de investigación sobre el tema, durante la cual se han desarrollado muchas y variadas teorías, conceptos, modelos y temas (Carroll 1999; Welford 2004; Habisch y Jonker 2005; Fairbrass *et al.* 2005). La «cargada naturaleza» del tema ha suscitado también un importante debate sobre otras dos cuestiones. La primera es una imagen generalmente negativa de las empresas y sus acciones en relación a la sociedad, como se describe anteriormente. La segunda es que parece haber cierta confusión relacionada con las cuestiones sobre las empresas en cuanto a sus responsabilidades y/u obligaciones hacia la sociedad (Freeman 1984; Crane y Matten 2004). En resumen, el rango de definiciones preferidas para el término «RSC» parece emerger de las múltiples percepciones mantenidas por personas en relación a la cuestión de responsabilidad y obligación empresarial. Estas cuestiones, a su vez, surgen de un debate más amplio sobre la función de la organización empresarial en la sociedad (Elkington 1999; Deresky 2000; Stigson 2002; Woodward *et al.* 2001; Maignan *et al.* 2002; Maignan y Ferrell 2003; Epstein y Roy 2001; Haugh 2003; Crane y Matten 2004:439; Carroll y Buchholz 2009:11). Finalmente, otro factor que ha generado mucho debate es el aparente vacío entre la retórica y la realidad en relación con la política y práctica de la RSC (O’Riordan 2006; O’Riordan y Fairbrass 2006).

Ante el telón de este histórico contexto, el incremento resultante en la documentación (que surge de la realidad del tema y su proliferación de los temas asociados) ha reavivado un debate en el que la opinión ya varió significativa-

mente (p. ej., Fairbrass *et al.* 2005) en cuanto al significado del término RSC, así como y (el caso empresarial para ello) por qué debería aplicarse (p. ej., Burke y Logsdon 1996; Stigson 2002; Handy 2003; Crane y Matten 2004; Fairbrass *et al.* 2005; Reich 2007; Welford 2004 y 2008). Además, la búsqueda de razones para explicar la reciente crisis financiera global (Carroll y Buchholtz 2009) impulsa el debate continuado «en cuanto a la función de las corporaciones en la sociedad, incluyendo un rango de terminología relacionada utilizada para describir, estudiar y actuar sobre el fenómeno (May *et al.* 2007:7; O’Riordan 2010:30).

El mosaico de definiciones resultante ha formado un concepto de RSC en el que ha surgido una variedad de prácticas y enfoques organizacionales (Freeman 1984; Welford 2004; Habisch y Jonker 2005; Crane y Matten 2007; O’Riordan y Fairbrass 2008). Dada esta recopilación de conceptos subyacentes, junto con las etiquetas asociadas utilizadas de forma intercambiable (como «ciudadanía corporativa», «sostenibilidad», «práctica empresarial responsable», «responsabilidad social» y «práctica responsable», etc., véase O’Riordan 2010:39 para más detalles), la documentación revela más explícitamente referencias a las prácticas de RSC descritas generalmente como: «lograr el éxito comercial en línea con principios éticos, respeto a las personas, las comunidades y el entorno natural» (Acutt *et al.* 2004).

Probablemente el concepto más establecido y aceptado de RSC (Crane y Matten 2004:43) se propuso inicialmente por Archie Carroll (1979) y se perfeccionó en publicaciones posteriores para abarcar «las expectativas económicas, legales, éticas y filantrópicas puestas en las organizaciones por la sociedad en un punto dado en el tiempo» (Carroll y Buchholtz 2000).

En medio de la amplia elección de definiciones disponibles, este documento adopta el término RSC en línea con la caracterización propuesta por el World Business Council on Sustainable Development (WBCSD), que define la RSC como «[...] la integración de los valores sociales y medioambientales dentro de las operaciones empresariales de una compañía y [...] la implicación con las partes para mejorar el bienestar de la sociedad, el compromiso de la empresa de contribuir al desarrollo económico sostenible» (WBSCD 2002:6).

Esta definición se seleccionó por su mérito al comunicar la integración de los valores sociales y medioambientales dentro de las operaciones empresariales de una compañía (WBSCD 2002:6). Concretamente, sus aspectos destacados en las dimensiones económica, social y ambiental de las actividades empresariales (véase por ejemplo Elkington 1999) que defienden la consideración de las interrelaciones sinérgicas entre la contabilidad social (p. ej. programas de comunidad, como Hahn 2009), económica (p. ej., empleo, como Carroll 1991), y medioambiental (p. ej., reducción de residuos, como Crane y Matten 2010; O’Riordan y Fairbrass 2008). Similar a conceptos como «libertad» o «igual-

dad», que se redefinen regularmente mientras las necesidades cambian con el tiempo (WBSCD 2002:6), la diversidad inherente en prácticas requeridas para cubrir esta definición, y el rango de términos adoptados junto a o en lugar de la RSC para comunicar este concepto son un enfoque clave de esta investigación (O’Riordan 2010:29-31).

Al cumplir sus obligaciones de RSC tal y como se definen arriba dentro del contexto de la orientación de la parte emergente, las firmas esperan aún más implicarse con sus partes para determinar lo que podría considerarse una conducta empresarial adecuada bajo cada una de las tres dimensiones empresariales (social, económica y medioambiental, o personas, beneficio y planeta) (Elkington 1999; O’Riordan 2006; O’Riordan y Fairbrass 2006). Esta actividad puede etiquetarse como implicación de la parte o diálogo con la parte. Abordemos ahora los temas de las «partes involucradas», la «implicación de las partes involucradas» y el «diálogo con las partes involucradas».

## 2.4. Teoría de las partes involucradas

La teoría de las partes implicadas de la compañía es probablemente la teoría más popular e influyente de la ética empresarial (Stark 1994). Mientras el término «parte involucrada» se registró por primera vez en la década de los sesenta, el enfoque teórico se desarrolló esencialmente por Edward Freeman (1984) en los ochenta. Laplume et al. (2008) menciona un sustancial aumento en la prominencia de la teoría de las partes involucradas desde 1995. En contraste con el enfoque de la RSC que se centra en la corporación y sus responsabilidades, el enfoque de las partes involucradas destaca el interés legítimo de un rango completo de otros grupos junto con los accionistas (Crane y Matten 2004:50; O’Riordan 2010:32).

Por consiguiente, el término «parte(s) involucrada(s)» es amplio en su alcance porque abarca a todos aquellos que tienen un posible «interés» en el negocio (véase por ejemplo Mitchell *et al.* 1997:853-54; Greenwood 2007; O’Riordan y Fairbrass 2008). Se ha definido como todos aquellos individuos y grupos con un «ojo crítico» en los agentes corporativos (Bowmann-Larsen y Wiggen 2004). Más neutralmente, Freeman dice que las partes involucradas son «grupos e individuos que pueden afectar, o verse afectados por el logro de la misión de una organización» (Freeman 1984:52).

Según esta definición, Crane y Matten (2004:50) aplican los principios del efecto y derechos corporativos (Evan y Freeman 1993) para definir con más precisión a los accionistas de las corporaciones como «un individuo o grupo que ha sido dañado o beneficiado por la corporación, o cuyos derechos se han infringido, o deben respetarse por la corporación» (Crane y Matten 2004:50).

Al intentar satisfacer las obligaciones de la RSC inherentes en las definiciones y conceptos presentados anteriormente, se reconoce que la responsabilidad social se compone de práctica empresarial que pone atención al impacto de la conducta de la compañía en todas sus partes involucradas en la sociedad (May *et al.* 2007:7; Ethical Corp 2009; Carroll y Buchholtz 2009:5; Peters y Roess 2010:8). El análisis del contenido de los principales temas en la teoría de las partes involucradas revela que la documentación sobre esta teoría se enfoca en torno a cinco temas. Estos temas incluyen su definición y prominencia, las acciones y respuestas de las partes, las acciones y respuestas de la compañía, el rendimiento de la compañía y los debates sobre la teoría (Laplume *et al.* 2008:1160; O’Riordan 2010:33).

Consecuentemente, las partes involucradas —actuando tanto formal como informalmente y tanto individual como colectivamente— son un elemento clave en el entorno externo de la compañía que puede afectar positiva o negativamente a la organización (Murray y Vogel 1997:142; O’Riordan y Fairbrass 2006). La naturaleza diversa y rango de agentes presenta inherentemente un problema para los directivos empresariales individuales que están buscando una definición clara para la implicación de las partes. El principal reto para las empresas es la tarea de identificar hacia quién son responsables y en qué medida se extiende esa responsabilidad. Respaldo las dificultades de gestionar la relación entre una empresa y sus partes implicadas están las cuestiones de:

- Expectativas divergentes y a menudo conflictivas entre las partes implicadas (Greenfield 2004; Deresky 2000; Bowmann-Larsen y Wiggen 2004; Murray y Vogel 1997; Stigson 2002; Castka *et al.* 2004; Brammer y Pavelin 2004:706; Oxfam/VSO/Save the Children 2002; Baker 2004b; The Globalist 2004).
- Complejidades contextuales (Daniels y Radebaugh 2001; Freeman 1984; Bowmann-Larsen y Wiggen 2004; CSR Risk Mapping Initiative 2004) que se complican por las variadas interpretaciones que surgen de regiones geográficas y culturas diferentes (Deresky 2000; Bowmann-Larsen y Wiggen 2004; Stigson 2002; Castka *et al.* 2004; Woodward *et al.* 2001; Maignan *et al.* 2002; Maignan y Ferrell 2003; Epstein y Roy 2001; Haugh 2003; Crane y Matten 2004:439; Baker 2004b).
- El reto de identificar lo que podría considerarse la «práctica recomendada» con respecto a la estrategia de diálogo con las partes en la RSC y luego comunicarla a las partes (Weiss 1998).

Al intentar gestionar estos retos, la implicación y diálogo con las partes en la RSC puede considerarse como un vehículo esencial para el «intercambio» de las ofertas de RSC entre la compañía y sus partes implicadas (p. ej., Murray y Vogel 1997:142). Este intercambio es aquel en el que la compañía ofrece algo de valor

(usualmente un beneficio social o servicio público) a un importante electorado y, a su vez, anticipa recibir la aprobación y apoyo de individuos clave y/o grupos sociopolíticos en su entorno (O’Riordan 2006; O’Riordan y Fairbrass 2006).

En resumen, el debate presentado en esta sección indica por qué puede ser adecuado para los gestores dirigirse al electorado de las compañías y partes implicadas al enfocar las actividades de planificación de la RSC estratégica (Murray y Vogel 1997:142), y cómo la implicación y diálogo con las partes desempeñan una parte vital en el desarrollo de estrategias de RSC (O’Riordan y Fairbrass 2006; O’Riordan 2010).

## **2.5. Gestionar la implicación y diálogo con las partes involucradas en la industria farmacéutica**

Una vez examinados los conceptos clave inherentes en la RSC y la teoría de las partes implicadas, esta sección se centra ahora más específicamente en los retos que afrontan los responsables de las decisiones en la industria farmacéutica al intentar llevar a cabo la complicada tarea de gestionar sus actividades de diálogo e implicación de las partes involucradas.

Las empresas en general, pero la industria farmacéutica en particular, están bajo cada vez más presión por parte de las partes implicadas para actuar responsablemente e implicarse efectivamente con las partes mediante varias prácticas de implicación. Dentro de este contexto, la «implicación» y el «diálogo» con las partes implicadas ha empezado a verse por algunos como parte del espectro más amplio de las acciones y actividades socialmente responsables que deberían llevarse a cabo por las compañías (Greenwood 2007; Burchell y Cook 2008). La teoría de las partes implicadas (Freeman 1984; Freeman *et al.* 2007), tal y como se describe anteriormente, sugiere la idea de que invertir tiempo y otros recursos en abordar los intereses de las partes implicadas es una actividad directiva justificada. Más recientemente a este respecto, los principios ISO 26000 para la responsabilidad social definen la implicación de las partes como todas aquellas actividades que se llevan a cabo para «crear oportunidades de diálogo entre una organización y una o más de sus partes implicadas con el objetivo de ofrecer una base documentada para las decisiones de la organización» (ISO 2010:4).

Por consiguiente, podría decirse que la implicación y diálogo de las partes implicadas se sitúa en claro contraste con el enfoque explícitamente orientado al beneficio de las empresas en el pasado, una visión que invariablemente dispuso la base para enfoques estratégicos de planificación y gestión (Crane y Matten 2004:50 y 2010). Y, lo más importante, la tarea de desarrollar estrategias de las partes interesadas en RSC efectivas para directivos empresariales indivi-



duales en general, pero en particular en el sector farmacéutico, una industria que a menudo se considera «susceptible», es sin duda un gran reto (O’Riordan 2006; O’Riordan y Fairbrass 2006; O’Riordan 2010; O’Riordan y Fairbrass 2012 a y b).

Sin duda, para cualquier organización empresarial, en contraste con cuestiones legales que se determinan en los tribunales, el aspecto menos tangible y más interpretativo de cómo se ve y evalúa la conducta de RSC por las partes implicadas (en otras palabras, ante el «tribunal» de la «opinión pública») suele tener un gran impacto en sus interacciones con ellas. Notablemente, esta interdependencia afecta finalmente a la aceptación o legitimidad (véase por ejemplo Lindblom 1994; Stark 1994; Gray 1995: 52; Mitchell *et al.* 1997:863; Greenwood 2007:321) que la empresa finalmente obtiene de sus partes implicadas. Así, la implicación de las partes implicadas (véase Greenwood 2007; Greenwood y Van Buren 2010) es una cuestión de interés de la dirección.

Dentro de este contexto, la naturaleza de las relaciones y comunicaciones de la compañía farmacéutica con las partes implicadas (véase Burchell y Cook 2006 y 2008) es especialmente importante porque afrontan normalmente la atención de las partes particularmente documentadas, críticas y activas del Gobierno, los medios, ONG y el público en general. Dado que muchos grupos de partes implicadas (que se ven afectados por e intentar afectar en la industria farmacéutica tal y como se define por Freeman [1984 y Freeman *et al.* 2007]) consideran la salud, en varios grados, como un derecho humano fundamental y la responsabilidad directa de un sector que obtiene grandes beneficios en relación con otras industrias (ISO 2010: 2010:65-6; O’Riordan 2010:49). Al intentar responder a la presión de un rango de crecientes expectativas de las partes implicadas, la naturaleza de sus relaciones y comunicaciones con sus partes implicadas se hace, por tanto, especialmente importante. Consecuentemente, se agudiza la obligación de actuar responsablemente e implicarse efectivamente con esas partes implicadas en lo que se podría describir como una esfera particularmente «sensible». Al mismo tiempo, sin embargo, los responsables de las decisiones en esta industria afrontan el dilema de equilibrar estas quejas con los intereses de las partes implicadas y reguladores financieros que continúan colocando más demandas en los requisitos de rendimiento e información financiera (O’Riordan 2006; O’Riordan y Fairbrass 2006; O’Riordan y Fairbrass 2008:746; O’Riordan 2010:49).

Una vez descritos los términos relacionados importantes y los conceptos clave de la documentación, la siguiente sección explicará el diseño de investigación utilizado en este estudio teórico explicativo.

### 3. METODOLOGÍA

El principal objetivo de este trabajo es presentar un marco que identifique, describa y explique la implicación y diálogo de las partes implicadas en la RSC dentro del contexto de la industria farmacéutica. Para conseguir estos objetivos, exploramos selectivamente la documentación que incluye conceptos clave, ideas y teoría, así como los marcos relativos a algunas áreas seleccionadas a propósito específicamente relacionadas con el tema. La intención es explorar los instrumentos contemporáneos disponibles para detectar la importancia de varios factores con respecto al reto de implicación/diálogo de las partes implicadas en RSC. El documento es teórico en diseño y se basa en la investigación en papel, abarcando una revisión de la documentación y de los datos empíricos secundarios. No obstante, el enfoque está impulsado por una perspectiva práctica. La preocupación diaria de los responsables de las decisiones en las compañías farmacéuticas sobre las actividades de implicación de las partes en RSC (políticas y prácticas) forma la base para el debate académico presentado aquí, que conduce a la formulación de una teoría definida y un nuevo marco provisional para gestionar la implicación/diálogo de las partes implicadas en RSC (O’Riordan 2006; O’Riordan y Fairbrass 2006). El principal propósito del marco es identificar esos factores (y representar sus vínculos y relaciones), que podrían utilizarse para describir, analizar y explicar las prácticas de implicación/diálogo de las partes implicadas. La intención general es probar la utilidad práctica de este marco en la investigación futura que busca identificar y explicar las similitudes y diferencias que podrían surgir en las prácticas de las partes implicadas de compañías farmacéuticas registradas en el Reino Unido y Alemania (O’Riordan 2006; O’Riordan y Fairbrass 2006; O’Riordan 2010). Crucialmente, sin embargo, el prototipo alternativo que se presenta en este documento es limitado porque los elementos representados proceden exclusivamente de la investigación en papel. Consecuentemente, se requiere que la posterior investigación complementaria pruebe empíricamente la validez de las suposiciones teóricas propuestas.

### 4. CONCEPTOS CLAVE PARA CONCEPTUALIZAR LA IMPLICACIÓN DE LAS PARTES EN LA RSC

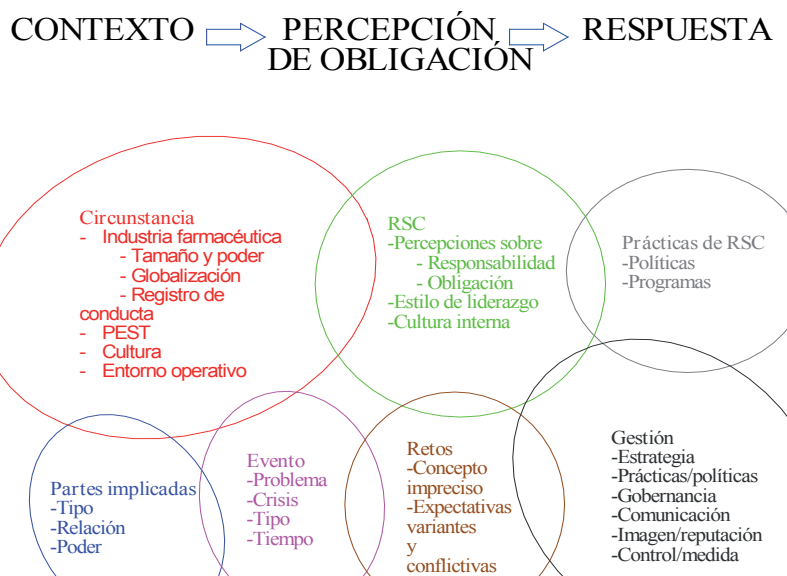
Esta sección se basa ahora en conceptos clave de la documentación que se presentaron anteriormente para identificar y examinar más estrechamente los elementos y factores específicos que se trazaron a partir de una investigación más general en este campo porque se consideraron críticos para explicar las prácticas de implicación de las partes en RSC de los responsables de las decisiones en la industria objetiva. Por consiguiente, los conceptos seleccionados

que se presentan a continuación se han elegido del amplio campo de pasada erudición disponible porque se interpretan como factores determinantes de la práctica en RSC y por tanto son elementos esenciales del nuevo marco de prototipo propuesto.

#### 4.1. Resumen de las conceptualizaciones analíticas relevantes anteriores

El amplio ámbito de la documentación y las teorías presentadas anteriormente demuestra el completo abanico de factores que podrían desempeñar un papel en el modo en que los grupos objetivo gestionan la implicación de las partes en la RSC. Dado que este documento pretende desarrollar una herramienta práctica que conceptualice las prácticas de RSC de estos grupos objetivo, esta sección tratará a continuación de organizar los factores que la revisión documental identificó que podrían desempeñar un papel influyente. Desde el completo rango de factores identificados en la revisión documental analizada anteriormente, la figura 1 da un primer paso para «destilar» las actividades de implicación y diálogo de las partes implicadas en la RSC ilustrando las posibles interrelaciones contextuales y directivas.

Figura 1: Prácticas de RSC: Posibles factores de influencia



Fuente: O’Riordan 2010:76 (Adaptado de O’Riordan 2006; O’Riordan y Fairbrass 2006; O’Riordan y Fairbrass 2008).

Más concretamente, la figura 1 sugiere que las prácticas de RSC podrían verse influidas por una serie de factores que se han organizado en tres amplias categorías. Ésta comienza con el *contexto*, es decir, la forma en que los factores institucionales se enmarcan dentro de las normas culturales u otros aspectos del entorno operativo de PEST, incluyendo tipo y registro de empresa. Esto sugiere que las *percepciones en cuanto a la obligación* pueden determinar (y ser determinadas por) las expectativas societales de las partes implicadas. La práctica de la RSC también puede estar incluida por —y también influir en— el estilo de liderazgo y la cultura directiva interna de la compañía. Como resultado, esto puede influir en la forma en que los responsables de las decisiones gestionan su *respuesta* de RSC. Esta respuesta puede incluir prácticas de RSC así como otros aspectos directivos específicos, como estrategia, gobernanza, comunicación, imagen/reputación y/o medida. Los círculos y flechas solapados de esta representación destacan tanto las interrelaciones como el posible solapamiento entre muchos de estos factores.

En resumen, la figura 1 pretende ofrecer una visión general de la documentación revisada, incluyendo conceptos, ideas, modelos, marcos, categorías y clasificaciones que se encontraron y consideraron útiles para describir, analizar y explicar la conducta de implicación/diálogo de las partes involucradas. Para entendernos, la documentación seleccionada fue intencionadamente. La revisión se diseñó para obtener información sobre esos modelos y marcos que ya existen y cómo, dónde, cuándo y con qué fin se consideran insuficientes y débiles o útiles y beneficiosos para los objetivos de la investigación (O’Riordan 2006; O’Riordan y Fairbrass 2006; O’Riordan 2010:75-6).

Basándose en el análisis presentado en la figura 1, la figura 2 presenta más detalle en la forma de una completa perspectiva de la literatura relevante en este campo en el momento en el que se desarrolló el marco original en 2005/2006. Para ello, clasifica esas teorías, conceptos, ideas, marcos y modelos que se consideraron útiles al intentar describir, analizar y/o explicar cómo gestiona el grupo objetivo sus actividades de implicación de las partes en RSC (O’Riordan 2010:77).

**Figura 2: Visión general de los marcos seleccionados hasta 2005/2006**

Categoría	Tema	Subtema	Clasificación: documentación/marco/ concepto	
Impulsores/ influenciadores de RSC	Contexto/circunstancia	Análisis micro y macro ambiente	<b>PEST/Macro Factors:</b> Crane y Matten 2004; Acut <i>et al.</i> 2004; Wagner 2006  <b>Culture:</b> Hofstede 1997; Trompenaars 2004; Habisch y Jonker 2005; Sachs <i>et al.</i> 2006 <b>Diamond Framework, Value chain y 5 Forces:</b> Porter 1985 y 1990 <b>Sustainability:</b> Hjediger 199; Marrewijk 2003 <b>Economy/Political Stance Model:</b> Blum-Kusterer y Hussain 2001:302-3 <b>Open Systems Model:</b> Deresky 2000 <b>Social Role of Business:</b> Boele <i>et al.</i> 2000; Porter y Kramer 2006 <b>Environmental variables influencing management functions:</b> Stark 1994; Sorrel 1998; Roddick 2000; Deresky 2000:106; Mallenbaker 2004; Teoh 2004. Model: PWC, 2006 <b>History:</b> Carrol y Beiler 1977; Sturdivant 1979; Donaldson y Preston 1995, Blair 1998; Friedman 1970; Jensen y Meckling 1976; Frooman 1999; Greenfield 2004; Bowmann-Larsen y Wiggern 2004; Brammer y Pavelin 2004; Bourne y Walker 2005 <b>Networkers:</b> Gladwell 2005	
		Factores de las partes	<b>CSR Discretionary Nature:</b> Carroll 1991; Kloter y Lee 2005 Welford 1995; Hemingway y MacLagan 2004; Crane y Matten 2004 Gladwell 2005; Blum-Kusterer y Hussain 2001; McWilliams y Siegel 2001; Miles <i>et al.</i> 2002;	
	Personas	Comunicadores/motivadores excepcionales Motivos		
	Evento	Tipo e impacto		
Conducta/ respuesta	Valores	Filosofía: visión, misión, objetivos Alcance/limites/limitaciones de la RSC Responsabilidad y obligación	Phillips 2002; Rifkin 2005; Acut <i>et al.</i> 2004; Knox y Maklan 2004  <b>Factor Overview:</b> Challen 1974:40; Sustainability 2005:1 Welford 1995; Burke y Lodgson 1996; Fürst y Wieland 2004; Crane y Matten 2004; Grant 2006 Dresky 2000:56; Esrock y Leichty 1998; Roddick 2000, Greenfield 2004 <b>Evolution in Cognition:</b> Payne y Calton 2002 <b>Varying Interpretations:</b> Baker 2004; Greenfield 2004 <b>Corporate Social Responsiveness Model:</b> Carrol 1979 y 1999; Wood 1991; Deresky 2000:57; Clark 2000; Ayuso <i>et al.</i> 2006; Draper <i>et al.</i> 2006 Leisinger 2002; Greenfield 2004; Crane y Matten 2004; <b>Level of Social Response:</b> Tech y Thong 1984:190; Woodward <i>et al.</i> 2001 <b>Market Transaction Approach to Goodwill:</b> Murray y Vogel 1997:142 <b>Theory on Response:</b> Woodward 2001:359 <b>Value Creation:</b> Burke y Logsdon 1996:496-7 <b>Dow-Jones Categories for Assessing Response:</b> Knoepfel 2001:8 y 10 <b>Factors Driving CSR:</b> Crane y Matten 2004; Sustainability 2005:1 <b>Leadership:</b> Kotter 1990; Gini 1997; Tervino <i>et al.</i> 1999; Ferrell <i>et al.</i> 2002 <b>Governance:</b> Evan y Freeman 1993; Crane y Matten 2004 <b>Programmes/Policies/Support Methods:</b> Deresky 2000:63 y 69; Kotler y Lee 2005 <b>Codes of Conduct y Definition/Decision-Making Scheme:</b> Deresky 2000:72 <b>Practices:</b> Zadek 1998; Ferrell <i>et al.</i> 2002; Gouldon 2002 <b>Process/Channels/Model:</b> Deresky 2000:140, 151 y 154 <b>Cultural Factors/Regional Differences:</b> Deresky 2000:155; Habisch y Jonker 2005 <b>Transparency:</b> Tapscott y Ticoll 2003; Clarkson Principles (1999) <b>Stakeholder Theory:</b> Freeman 1984; Stark 1994; Mitchell <i>et al.</i> 1997; Froomann 1999 <b>Engagement Process:</b> Burke y Lodgson 1996:501; Rockwell 2003; Pedersen 2006 <b>Stakeholder Analysis:</b> Mitchell <i>et al.</i> 1997; Frooman 1999; Deresky 2000:74-83 <b>Dialogue/Engagement:</b> Burchell y Cook 2006; Greenwood 2007 <b>Relationships:</b> Phillips 1997; Elkington y Fennell 2000; Maignan y Ferrell 2003 <b>Licence to Operate:</b> Ulrich y Fluri 1995; Murray y Vogel 1997 <b>Relationship Theories:</b> Blau 1964; Ford 1990; Donaldson y O'Toole 2007:21-36 <b>Stages:</b> Clark 2000:369-30 y 374 <b>CSR Elements</b> (Welford 2004 y 2005) <b>Financial Aspects:</b> Pallot 1991; Gray <i>et al.</i> 1995 <b>Useful Approach:</b> Brammer y Pavelin 2004:708 <b>Indicators:</b> Esrock y Leichty 1998:307; Veleva <i>et al.</i> 2003:115 <b>Performance:</b> Clarkson 1995 <b>Response Issues:</b> Veleva <i>et al.</i> 2003:115 <b>Accountability:</b> Beu y Buckley 2001; Schlesinger 2002; Crane y Matten 2004; Wagner 2006	
		Alternativas	Modelos y opciones de respuesta  Selección/priorización	
	Estrategia	Evaluación/selección de actividades de respuesta		
	Comunicación	Proceso	Implicación/diálogo de las partes	
			Relaciones públicas Medida	
	Resultados empresariales	Credibilidad	Identidad corporativa	<b>Image/Reputation/Goodwill:</b> Ulrich y Fluri 1995; Murray y Vogel 1997;
Impacto social			Balmer y Soenen 1999; Schwalbach 2000; Schreyögg y Werder 2004; Barney 2004; Burchell y Co Wood 1991; Gray 1997; Ferrell <i>et al.</i> 2002; Porter y Kramer 2006	

Fuente: O’Riordan 2010:78 (Adaptado de O’Riordan 2006; O’Riordan y Fairbrass 2006; O’Riordan y Fairbrass 2008)

Dada la multitud de aspectos relacionados descritos anteriormente que podría decirse que realmente complican la gestión de la RSC, la perspectiva presentada en la figura 2 se basa en el análisis anterior de la pasada erudición en este campo para identificar, clasificar y luego ordenar la documentación revisada en tres categorías. Éstas son *influenciadores*, *respuesta* y *resultado*. Dentro de estas categorías principales, se seleccionan otras subclasificaciones.

En resumen, los marcos identificados en la figura 2 se consideran útiles (en varios grados) en cuanto a que atienden a una variedad de fines con respecto a las prácticas de RSC e implicación/diálogo con las partes. La primera categoría, *impulsores/influenciadores* de la RSC, se subdivide en tres subcategorías de factores de influencia. Estas son:

- *Contexto/circunstancia*: incluye *factores macroambientales* (políticos, económicos, socioculturales; el entorno, incluyendo la ecología, sostenibilidad, Gobierno y factores institucionales, incluyendo formas de gobierno; y amplias cuestiones en cuanto a la función de la empresa en la sociedad), y *factores de las partes implicadas* (la interrelación entre los factores anteriores en la conducta de las partes implicadas).
- *Personas individuales*: incluye un discurso sobre comunicadores excepcionales, establecimiento de contactos, motivación, motivos para desarrollar la RSC así como su naturaleza discrecional.
- *Evento*: se refiere al tipo de problema y al impacto que tiene. Puede consistir en características específicas de la compañía. Esta subcategoría sugiere el elemento de riesgo y la necesidad de asumir evaluación del riesgo y gestión de la crisis en la estrategia de gestión de la RSC.

Dicho más claramente, la idea propuesta aquí es que estos factores contextuales (acumulativamente y en diferentes grados) desempeñan un papel en formar colectivamente percepciones de responsabilidad/obligación, actitudes y creencias para los agentes, es decir, la industria/compañía y sus partes implicadas. Además, es probable que estas percepciones determinen finalmente la conducta de cada agente (Hofstede 1997; Trompenaars 2004). Como resultado, cada una influye esencialmente en los otros factores.

La segunda categoría, *conducta/respuesta*, se subdivide en cinco subcategorías de factores de influencia. Estas son:

- *Valores*: incluye la filosofía, visión, misión, objetivos de la compañía así como el alcance, límites y limitaciones definidos de responsabilidad/obligación de la RSC. Los valores se ven influenciados por la evolución en la cognición e interpretaciones variadas.

- *Alternativas*: la identificación de alternativas incluye una revisión de los modelos de respuesta de la RSC y la selección/priorización de opciones.
- *Estrategia*: se refiere a la evaluación y selección de una respuesta de la dirección. Esto incluye el estilo de liderazgo y el plan de acción que se implementa por la gobernanza corporativa y los programas/prácticas/políticas de RSC adoptados.
- *Comunicación*: implica todas las actividades de «interconexión» con las partes que incluyen el proceso de comunicación en las relaciones con ellas. Esto incluye la teoría, análisis, implicación, diálogo, transparencia y RR.PP., así como los factores medioambientales influyentes interrelacionados, como la cultura.
- *Indicadores de implementación y control*: abordan la medida y verificación para asegurar que el sistema funciona de manera efectiva y eficiente. Esto incluye el concepto de responsabilidad.

Finalmente, la tercera categoría, *resultados empresariales*, contiene la única subcategoría de *credibilidad*. Esto introduce una orientación hacia el rendimiento en la gestión de la RSC, que propone que los resultados empresariales de las actividades de RSC se centren en lograr una mayor credibilidad basada en una identidad corporativa mejorada debido a una mejor imagen, reputación y/o buena voluntad. Esto implica el complejo reto de medir el impacto social.

Las clasificaciones que se han presentado en este resumen incluyen esencialmente la documentación seleccionada que se considera relevante para el campo de estudio. En resumen, los conceptos, teorías y marcos representados en estas clasificaciones se consideran útiles en diferentes grados para servir a una variedad de fines con respecto a la RSC y las prácticas de implicación y diálogo de las partes implicadas.

En general, este marco se generó para abordar la confusión en torno a este tema debido a la propia naturaleza del tema de la RSC, así como a la abundancia de los posibles aspectos que podrían influir en su práctica. A este respecto, es importante señalar que la gestión ética o responsable es un área que aún está en rápida evolución (Schwarz y Carroll 2008; Ferrell *et al.* 2010). Dado que el concepto de parte implicada continúa transformando las actividades de gestión estratégica, la RSC y la teoría de las partes implicadas está emergiendo en disciplinas funcionales en el campo de los estudios de organizaciones (p. ej. Laplume *et al.* 2008:1180). Esto está desencadenando una mayor concienciación y una creciente aceptación de la ética y la moralidad al abordar los aspectos prácticos de cómo gestionar el negocio responsablemente. Mientras estos desarrollos ponen el foco de atención a los planteamientos directivos y

marcos administrativos para gestionar la implicación de las partes en la RSC, la documentación sobre la teoría y la práctica en este campo aún es, en cierta medida, parcial e inconclusa. En general, la revisión de la documentación en el campo de la gestión de la implicación de las partes en la RSC revela un rango en continua expansión de los temas relacionados en este ya extremadamente amplio campo. Esta tendencia destaca progresivamente una orientación social externa en lugar de concentrarse únicamente en códigos éticos para asegurar el cumplimiento (Crane y Matten 2010:224).

Además de los méritos en la anterior documentación que se identificaron en la figura 2, la documentación que aparece a continuación, más reciente, se considera particularmente útil para su enfoque práctico completo y revelador para gestionar la RSC. Además, la nueva norma ISO 26000 ofrece directrices sobre los principios subyacentes de responsabilidad social, en sus materias y cuestiones principales. Su dirección en formas de integrar la conducta responsable en las estrategias organizativas existentes, sistemas, prácticas y procesos (ISO 2010) destaca significativamente la importancia de los resultados y mejoras en el rendimiento empresarial responsable que se ha sugerido por otros autores (p.ej. Crane y Matten 2010:61). El marco de Ferrell *et al.* (2010:232-44) para la toma de decisiones éticas en la empresa es valioso porque se centra en cómo la intensidad de las cuestiones éticas, los factores individuales, los factores organizativos y las oportunidades pueden conducir a una conducta ética o no ética. Igualmente, el modelo de Wieland (2009) es útil porque abarca algunas de las limitaciones identificadas en el marco de Porter y Kramer (2006:5). La obra de Wieland (2009) se concentra en mayor detalle en la gestión de valores mientras ofrece simultáneamente un enfoque holístico. Más concretamente, su enfoque distintivo en tres elementos de la práctica de la RSC, que son las personas, los sistemas y las organizaciones, es valioso para abordar específicamente la gestión de la RSC. Sin embargo, al igual que con el modelo de Porter y Kramer, este enfoque se concentra fuertemente en las *aportaciones* empresariales de la RSC. Por ello, aunque menos genérico que el modelo de Porter, no representa claramente el vínculo entre inversión empresarial y *resultados* societales medibles. Un mérito adicional es la nueva información que sugiere un giro hacia un mayor énfasis en la «gestión de valores» como una repercusión de la reciente crisis económica (BBDO 2009) así como un trabajo útil que se centra en la conducta de líderes altamente éticos (véase por ejemplo Ferrell *et al.* 2010:244-8). Además, otro trabajo que facilita un mayor análisis en profundidad de las partes implicadas es útil (p. ej., Buchholz y Carroll 2009:81-115). Recientes estudios (p. ej., Buchholz y Carroll 2009:7) que analizan el contexto societal completo en el que la organización reside para el macroentorno PEST son también beneficiosos. Carroll y Buchholz (2009:113) sugieren sin embargo que la clave para la gestión efectiva de las partes implicadas reside en su *imple-*



*mentación*. La RSC se hace operable cuando las compañías llevan su implicación/diálogo de las partes implicadas a la práctica. En relación con esto, una nueva preocupación en torno al tema del rendimiento social (Crane y Matten 2010:71) y el papel crucial desempeñado por los nuevos métodos de auditoría y reporte social, así como las técnicas y criterios para desarrollar estas evaluaciones son particularmente importantes para establecer cómo se evaluará el rendimiento ético de la compañía en el futuro (Crane y Matten 2010:551). Además, el reciente trabajo de Burchell y Cook (2008) en el campo de la implicación/diálogo de las partes implicadas y el aprendizaje organizacional con respecto a las variables relaciones entre las compañías y ONG es particularmente valioso. Como lo son las perspectivas de Greenword (2007) en el campo de la implicación de las partes y la responsabilidad corporativa, y el trabajo de Albarreda *et al.* (2008) en el campo del variable papel de los Gobiernos en la RSC. En resumen, sin embargo, ninguno de estos trabajos es suficiente para abordar adecuadamente las percepciones y prácticas del grupo objetivo con respecto a cómo gestionan específicamente los recursos empresariales que invierten en las actividades de RSC. Por consiguiente, el resultado final (o el *impacto social general*) de la relación entre la empresa farmacéutica y la sociedad no está claro. En relación con esto, un informe de GRI sobre la inversión comunitaria (Welford *et al.* 2008) es particularmente revelador destacando la necesidad de centrarse, no sólo en las aportaciones de la RSC, sino en los *resultados* medibles para garantizar más específicamente unos resultados de impacto social útiles (O’Riordan 2010:85-9).

En general, para resumir, la mayoría de los enfoques revisados desde 2006 continúan en varios grados de utilidad y calidad para ofrecer perspectivas fragmentadas detalladas de gestión de la RSC o procesos genéricos excesivamente generales. Como resultado, están limitados en alcance y por tanto no son suficientes por sí mismos para ofrecer un marco completo que explique las percepciones y prácticas adoptadas por el grupo objetivo al gestionar sus actividades de implicación de las partes en RSC, o los factores que influyen en ese proceso de gestión y sus relaciones. Consecuentemente, esta revisión de los estudios anteriores identifica no solo vacíos, sino también algunas malas interpretaciones inherentes sobre cómo se enfoca la gestión de la RSC. Crucialmente, ninguno de los estudios anteriores presentados aborda específicamente la práctica de la RSC en la industria farmacéutica en suficiente detalle. Por ello, a pesar de la extensa cantidad de documentación disponible sobre la amplia y completa naturaleza de la materia, en general, los instrumentos y herramientas de gestión y las técnicas para gestionar la conducta empresarial responsable se consideran escasos. Este veredicto confirma otra investigación que sugiere que las herramientas para gestionar la RSC suelen ser limitadas (Crane y Matten 2007:516; Ferrell *et al.* 2010). Aunque muchas compañías farmacéuticas dicen

haber hecho mucho para mejorar las consecuencias sociales y medioambientales de sus actividades empresariales (IFPMA 2009), la documentación sugiere generalmente que podría sacarse más rendimiento a esos esfuerzos (Porter y Kramer 2006). Otros escritores defienden más concretamente que los principios de RSC no siempre se traducen en prácticas de gestión de las partes implicadas (Gouldson 2002; Crane y Matten 2007:145). Estas cuestiones prácticas impulsan la necesidad de llevar a cabo una investigación académica que examine cómo la industria farmacéutica ha respondido a lo que podría denominarse su «papel en la sociedad» (O’Riordan 2010:88).

Más concretamente, dado que la revisión de la documentación relevante en este campo ha identificado esta área como insuficiente, se requiere un marco práctico para los directivos de RSC que afrontan el reto de responder de una manera efectiva a las partes implicadas (O’Riordan y Fairbrass 2008; ISO 2010:77-9). Para llenar este vacío, este examen concluye que se necesita un nuevo marco conceptual en forma de herramienta práctica que podría efectivamente ayudar a los responsables de decisiones de RSC a gestionar sus actividades de implicación de las partes. Para abordar esta necesidad, la siguiente sección propone una nueva herramienta de gestión explicativa provisional en forma de un marco prototipo conceptual diseñado para ofrecer un enfoque unificado, estructurado y exhaustivo para la toma de decisiones de RSC así como un uso práctico para los directivos en este campo (O’Riordan 2010:88-9).

Antes de proponer un nuevo marco explicativo que represente gráficamente esos elementos que la revisión de la documentación secundaria sugiere como la clave para la gestión de la RSC, la siguiente sección examina primero críticamente los marcos anteriores (O’Riordan 2010:79-81).

## 4.2. El vacío en la investigación

La revisión documental presentada anteriormente identifica no solo vacíos, sino también malas interpretaciones. Además, revela una serie de déficits en la investigación existente con respecto a la industria farmacéutica. Aunque la atención de los medios de comunicación críticos con respecto a la RSC y la industria farmacéutica está extendida, y ha aumentado recientemente, hasta la fecha la investigación académica y la documentación en este campo son limitadas. Parece haber una gran escasez de datos que muestren específicamente la forma en que las compañías farmacéuticas abordan la implicación y el diálogo con las partes implicadas en RSC. Este documento comienza tratando algunas de las lagunas detectadas. La nueva investigación empírica y teórica (por ejemplo utilizar el nuevo marco propuesto en este documento) podría estimular el debate existente.

Más explícitamente, los vacíos detectados en la documentación y la investigación anterior podrían interpretarse en relación con las siguientes cuestiones:

- **Posicionamiento en el entorno externo:** La documentación sugiere que se ha ignorado un contexto procesal para gestionar el entorno social (Murray y Vogel 1997:142). Además, no está claro cómo ven las compañías farmacéuticas su posición en este mayor entorno externo (Freeman 1984:40).
- **Prácticas de RSC:** Una revisión de los estudios anteriores revela que aunque hay un gran debate en torno a lo que las compañías *deberían hacer*, hay muy pocos datos o análisis sobre lo que las compañías *están haciendo* realmente en la práctica y (posiblemente más importante aún) por qué. (Blum-Kusterer y Hussain 2001:1; Business y Human Rights 2003; Crane y Matten 2010; Ferrell *et al.* 2010).
- **Priorización de las partes implicadas:** Las diferentes prioridades demandadas de las compañías farmacéuticas en nombre de la RSC por varias partes implicadas, y cómo los responsables de las decisiones establecen las prioridades no se analiza claramente en la investigación existente (Mitchell *et al.* 1997; Murray y Vogel 1997; Clark 2000; Woodward *et al.* 2001; Epstein y Roy 2001; Daniels y Radebaugh 2001:561; Stigson 2002; Maignan *et al.* 2002; Maignan y Ferrell 2003; Crane y Matten 2004:439; Greenwood 2007; Burchell y Cook 2006 y 2008).
- **Tipo de relación y problemas de las partes implicadas:** Murray y Vogel (1997) dicen que la manera en que las partes implicadas ven y evalúan a la compañía determina todas las interacciones posteriores. Hay una falta de información sobre este tema en el caso de las compañías farmacéuticas.
- **Métodos de comunicación en la relación con las partes implicadas:** Clark (2000:363 y 372) revela que los métodos de comunicación efectivos son primordiales pero están muy ausentes en la documentación sobre responsabilidad social (Burchell y Cook 2006 y 2008).
- **Los modelos teóricos están subdesarrollados:** La documentación sugiere que los métodos teóricos están, por ahora, subdesarrollados. Los agentes corporativos desempeñan otras funciones en la sociedad moderna que no son totalmente conocidas (Saravanamuthu 2001:295; Cropanzano *et al.* 2004:109; O’Riordan y Fairbrass 2008; O’Riordan 2010). En particular, los modelos directivos que abordan las actividades de la RSC y las relaciones con las partes implicadas de la compañía se consideran insuficientes (Murray y Vogel 1997:141; O’Riordan y Fairbrass 2012 a y b).

Una vez revisada esta documentación crítica e identificados los vacíos y posibles puntos débiles en ella, la siguiente sección propone un marco alternativo que pretende abordar algunas de las deficiencias detectadas anteriormente (O'Riordan y Fairbrass 2006).

## 5. MARCO ALTERNATIVO

El análisis presentado anteriormente ofrece la base de información y la razón de ser de esta sección, que propone un prototipo inicial de una primera investigación en papel basada en la conceptualización de la práctica de implicación de las partes en RSC.

### 5.1. Revisión

Remontándonos a 1984 para un nuevo marco conceptual, Freeman (1984:4-5) reveló cómo las cuestiones y grupos locales, nacionales y globales estaban teniendo impactos de largo alcance en las organizaciones y causando turbulencias (especialmente mayores niveles y tipos de cambio) que los paradigmas disponibles entonces no abordaban lo suficiente. Unos 25 años después, aquellas revelaciones siguen siendo relevantes. La sección de revisión anterior sugería que los directivos requieren ayuda teórica y práctica para implicarse con las partes interesadas, dado que hay razones convincentes para tener en cuenta el cambio externo al desarrollar la estrategia empresarial.

Al afrontar esta compleja tarea, un reto clave para la dirección sigue siendo separar los cambios «reales» e «importantes» de los «triviales» en el entorno externo. Los directivos empresariales también necesitan poder analizar, priorizar e implicarse con las partes involucradas. Aunque las respuestas empresariales al reto de la RSC parecen haber cambiado mucho desde los ochenta, podría decirse que se requieren más modificaciones sobre cómo todas las partes implicadas (incluyendo los directivos de la compañía e individuales) perciben el entorno interno y externo. En otras palabras, la petición de un nuevo enfoque conceptual aún es válida hoy en día. En resumen, la revisión anterior destacaba la necesidad de un marco más completo que podría basarse en los muchos marcos excelentes revisados pero que podrían ofrecer un marco más estratégico y detallado, pero de mayor alcance (O'Riordan 2006; O'Riordan y Fairbrass 2006).

Basado en la revisión documental planteada anteriormente, este documento presenta ahora un marco alternativo que pretende representar las prácticas de implicación y diálogo con las partes implicadas en RSC. El principal propósito del marco es identificar esos factores (y representar sus vínculos y relaciones), que podrían utilizarse para describir, analizar y explicar las prácticas de impli-

cación/diálogo con las partes involucradas. La intención general es probar la utilidad práctica de este marco en la investigación futura que busca identificar y explicar las similitudes y diferencias que podrían surgir en las prácticas de las partes implicadas de compañías farmacéuticas registradas en el Reino Unido y Alemania (O’Riordan 2006; O’Riordan y Fairbrass 2006; O’Riordan 2010).

## 5.2. Descripción del marco

El «marco» prototipo propuesto es realmente una serie de tres herramientas conectadas. Cada una ofrece un enfoque teórico basado en una revisión de la anterior documentación relevante. El objetivo de desarrollar este marco de tres partes es cumplir dos objetivos. Primero, ofrecer una descripción sistemática del panorama de RSC, incluyendo los procesos y prácticas asociados dentro de él; y en segundo lugar, identificar y analizar las circunstancias explicativas plausibles o factores que influyen en el enfoque elegido de implicación/diálogo con las partes en la RSC en la industria farmacéutica. Las suposiciones realizadas para generar estos instrumentos se basan sucesivamente unas en otras. El marco de tres partes (O’Riordan 2006; O’Riordan y Fairbrass 2006) se basa en las siguientes suposiciones:

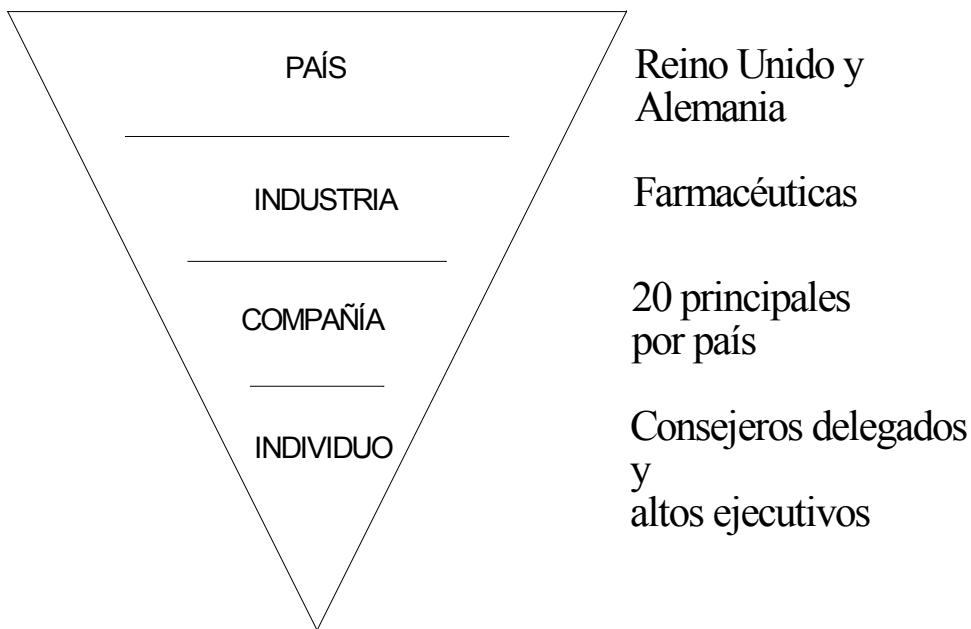
1. El entorno está formado por cuatro dominios interrelacionados pero analíticamente distintos: contexto, eventos, partes implicadas e implicación y diálogo con las partes (véase la figura 3).
2. Cada elemento del dominio puede analizarse mediante niveles de perspectiva alternativos (figura 4).
3. El proceso implica dos fases y cinco pasos distintos dentro de ellas (figura 5).

**Figura 3: Visión general de los dominios circunstanciales**



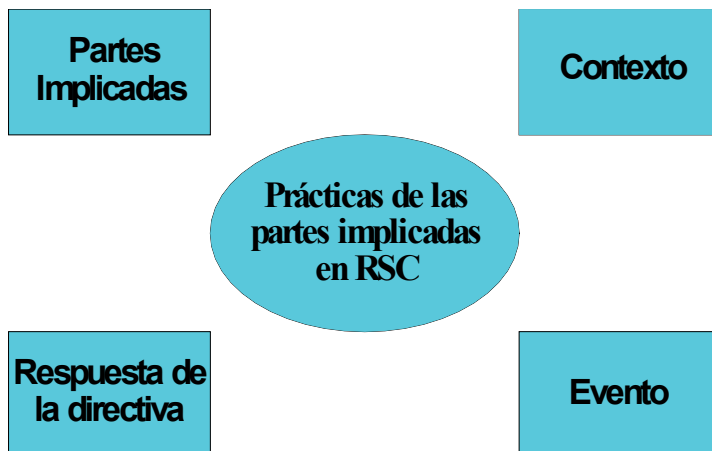
Fuente: Adaptado de O’Riordan 2006; O’Riordan y Fairbrass 2006; O’Riordan y Fairbrass 2008.

**Figura 4: Niveles de perspectiva para analizar los dominios circunstanciales**



Fuente: Adaptado de O’Riordan 2006; O’Riordan y Fairbrass 2006; O’Riordan y Fairbrass 2008.

**Figura 5: Fases y pasos del proceso de la RSC**



Fuente: Adaptado de O’Riordan 2006; O’Riordan y Fairbrass 2006; O’Riordan y Fairbrass 2008.

### 5.3. El marco explicado

Los tres instrumentos independientes están diseñados para ser vistos como fases separadas en el proceso de toma de decisiones de implicación/diálogo con las partes involucradas en la RSC. En primer lugar, los dominios en torno a los responsables de las decisiones empresariales se representan en la figura 3. Esto sirve como lista de comprobación para destacar los factores que pueden ser cruciales por su influencia en las prácticas relativas a las partes implicadas en la RSC. En resumen, utilizando como analogía un juego de estrategia (como el ajedrez), la figura 3 representa el tablero y las piezas. La figura 4 representa la destreza o método para determinar qué jugadas realizar. La figura 5 representa las posibles jugadas.

Los elementos específicos seleccionados y presentados en la figura 3 fueron elegidos por su mérito en lograr una cobertura lógica del amplio alcance de los temas que abarca la toma de decisiones de las partes implicadas y la RSC. Su selección se basa en las dos categorías de factores influyentes identificados a partir de la revisión de la anterior investigación que se describió en detalle en la figura 1. Además, estos elementos son esencialmente interdependientes y no deberían interpretarse como mutuamente exclusivos.

Para precisar, el elemento «parte implicada» es el punto clave de este documento. El elemento «respuesta de la dirección» incorpora la idea de planificación y acción estratégicas por la dirección con respecto a la implicación/diálogo con las partes en la RSC, distinto del papel desempeñado por la dirección como parte implicada; el elemento «contexto» sitúa lógicamente a estos dos «agentes» (es decir, partes implicadas y dirección) dentro del entorno o circunstancias que afrontan. Esta dimensión podría incluir los factores destacados en la revisión documental anterior, tales como factores políticos, históricos, culturales, económicos y medioambientales. Más concretamente, el marco podría utilizarse para incorporar los siguientes factores detallados y sus relaciones que se consideren relevantes para la gestión de las partes implicadas en la RSC. Por ejemplo, en la figura 6, los factores detallados en la sección a) se refieren al elemento «respuesta de la dirección» en la figura 3. Los incluidos en la sección b) se refieren a factores relevantes a un subnivel del elemento «parte implicada» en la figura 3. Los incluidos en la sección c) se refieren al elemento «contexto».

**Figura 6: Cuestiones detalladas para un marco explicatorio**

Cuestión del marco explicatorio	Identificación de y relación entre los factores
<p><b>¿Qué factores influyen en las prácticas de implicación/diálogo de las partes de la RSC de compañías farmacéuticas en el Reino Unido y Alemania?</b></p>	<p>a. Opinión de los responsables de las decisiones farmacéuticas (p. ej.):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Responsabilidad/obligación</li> <li>• Riesgo/imagen</li> <li>• Expectativas de las partes implicadas (ver a continuación)</li> </ul> <p>b. Expectativas de las partes implicadas basadas en (p.ej.):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Factores internos de la compañía:             <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Tamaño: empleados/ventas/valor</li> <li>2. Nivel de éxito: rentabilidad</li> <li>3. Tipo de empresa/industria</li> <li>4. Estatus en listas de cotización externas</li> <li>5. Actividad desarrollada</li> <li>6. División empresarial</li> <li>7. Líneas de producto</li> <li>8. Procesos</li> <li>9. Cuestión implicada</li> <li>10. Zona; p. ej. tercer mundo</li> <li>11. Aspecto; p. ej. salud</li> <li>12. Afectados; p. ej. personas desfavorecidas/niños</li> <li>14. Comunicación con las partes implicadas</li> <li>15. Cultura empresarial/enfoque a las partes implicadas</li> <li>16. Prácticas de gobernanca</li> <li>17. Prácticas de RSC</li> <li>18. Etc.</li> </ol> </li> </ul> <p>c. Cuestiones externas/contingentes/condicionales, como:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Clima PEST</li> <li>2. Influencia de los medios</li> <li>3. Efectividad de la presión de las partes implicadas</li> <li>4. Actividad de la competencia</li> <li>5. Etc.</li> </ol>

Fuente: Adaptado de O’Riordan 2006; O’Riordan y Fairbrass 2006; O’Riordan y Fairbrass 2008.



Como se indica anteriormente, la figura 3 consiste en tres componentes. El cuarto elemento es «evento». Este permite la posibilidad de que a pesar del contexto dado y los agentes implicados, las circunstancias podrían cambiar o verse desencadenadas por un evento específico que siempre puede estar acechando en la distancia. La inclusión de este elemento permite la incorporación de tácticas, técnicas y planificación de gestión de crisis y problemas que podrían considerarse cruciales en la gestión proactiva de las partes implicadas en la RSC. En resumen, la figura 3 prepara la escena para el proceso de implicación de las partes en la RSC (O’Riordan 2006). Respecto a esto, se entiende que el análisis de la parte implicada junto con la serie de pasos propuestos por Weiss (1998:33-4) es una parte necesaria del elemento «partes implicadas».

Significativamente, para fines de evaluación específicos, la figura 4 muestra cómo los elementos de la figura 3 pueden analizarse a distintos niveles. Amplía así la aplicabilidad del marco general haciéndolo útil a distintos niveles de análisis, mientras centra simultáneamente la atención en la necesidad de elegir y mantener la evaluación, para concentrarse en un nivel de perspectiva una sola vez.

Finalmente, la figura 5 representa una subcategoría del elemento «respuesta de la dirección» en la figura 3. Dado que uno de los objetivos de diseñar el marco era iluminar a los responsables de las decisiones que desarrollan prácticas empresariales de implicación y diálogo con las partes involucradas en la RSC, se consideró útil centrarse explícitamente y en detalle en este elemento. Consecuentemente, la figura 5 puede emplearse para analizar el proceso de RSC, las fases que pueden adaptarse a partir de esos elementos destacados en la documentación existente y los marcos como relevantes en la sección dos de este documento. El proceso de RSC consiste en dos fases distintas: desarrollo de estrategia (que incorpora análisis estratégico) e implementación de estrategia. La fase de desarrollo de estrategia incluye los siguientes factores:

- Los *valores* que impulsan la estrategia.
- Las *alternativas* que abarcan el variado rango de opciones disponible para los responsables de las decisiones (utilizando la analogía del ajedrez, las piezas del tablero disponibles para mover).
- La *estrategia* (o acción) que es el resultado de las decisiones tomadas en los dos pasos anteriores de la fase 1.

La fase de implementación marca la segunda fase dos del proceso de RSC. Esta incluye los factores:

- *Implementar y controlar*, que implica los aspectos técnicos de implementación a un nivel más táctico y el paso de control crucial del proceso completo (el círculo de *feedback*).

- Finalmente, el paso de *resultado*, según el principio de que un enfoque orientado a los resultados es beneficioso para asegurar el uso efectivo y eficiente de los recursos de gestión.

#### **5.4. Fundamento para la utilidad práctica del marco en la gestión de las partes implicadas en RSC**

Knox y Maklan (2004:510) —citando a Clarkson (1995)— advierten sobre los peligros de llevar a cabo una investigación que intente validar empíricamente los marcos inherentemente no probables de respuesta social en lugar de concentrarse en estudiar cómo las compañías gestionan realmente a sus partes implicadas. Con esto en mente, la siguiente aplicación sirve como una ilustración de cómo puede contribuir el marco propuesto a algunas perspectivas para cubrir los vacíos detectados y ayudar a los gestores farmacéuticos a desarrollar sus relaciones con las partes implicadas en RSC (O’Riordan 2006; O’Riordan y Fairbrass 2006).

#### **5.5. Aplicación: Posicionamiento en el entorno externo**

La revisión documental revela que aunque la perspectiva de la compañía con respecto al mayor entorno externo sea crítica para entender el cultivo de la buena voluntad corporativa, se ha ignorado mucho el contexto procedimental para gestionar los entornos sociales (Murray y Vogel 1997:142). El marco propuesto (específicamente la figura 3) podría utilizarse como una ilustración gráfica de ayuda al debate para revelar cómo los responsables farmacéuticos ven su posición (en relación con las personas, los beneficios y el planeta) en este mayor entorno externo basándose en las ideas propuestas por Freeman (1984:40; O’Riordan 2006; O’Riordan y Fairbrass 2006). Este ejercicio podría interpretarse como un primer paso crucial para reflejar conscientemente una función más razonable para la empresa en la sociedad.

#### **5.6. Aplicación: Prácticas de RSC**

La revisión documental sugiere que mientras se han dirigido muchos esfuerzos de investigación hacia afinar el *contenido* del rendimiento corporativo, se ha llevado a cabo muy poca investigación empírica hasta la fecha sobre los *procesos* (Blum-Kusterer y Hussain 2001:1; Ferrell *et al.* 2010:253; Crane y Matten 2010:224). Esta cuestión se aborda específicamente en la figura 6, donde el marco puede servir para aclarar el vacío informativo reconocido. Además, el análisis de cuestiones como la pasada experiencia en RSC y la respuesta a eventos y situaciones específicos es posible a través del elemento de valores y

alternativas en la fase 1 del proceso de desarrollo estratégico de la RSC descrito en la figura 5 (O’Riordan 2006; O’Riordan y Fairbrass 2006; O’Riordan 2010).

### **5.7. Aplicación: Conducta y estrategias de comunicación en la RSC**

El marco ofrece de manera transparente el potencial para considerar el dilema de decidir qué partes implicadas deberían ser prioritarias y cómo se toma la decisión (figura 5). Esto aborda el reto de las relaciones de las partes implicadas de las compañías farmacéuticas identificado en la documentación como derivado parcialmente de las prioridades opuestas de las compañías en nombre de la RSC por distintas partes. Además, la documentación reveló que aunque los métodos de comunicación efectivos se reconocen como primordiales para el impacto general de gestionar las relaciones de las partes implicadas-corporaciones, están muy ausentes en la documentación sobre responsabilidad social (Clark 2000:363). Así, el marco incluye la comunicación como un área clave en la figura 5 (O’Riordan 2006; O’Riordan y Fairbrass 2006).

### **5.8. Aplicación: Contrarrestar la inadecuación del modelo existente**

Una revisión de la documentación anterior sugiere que las conceptualizaciones están todavía subdesarrolladas en relación con la RSC y la implicación y diálogo con las partes (Cropanzano *et al.* 2004:109; Saravanamuthu 2001:295; Murray y Vogel 1997:141). Freeman (1984:40), por ejemplo, sostiene que hay una necesidad de un esquema conceptual que analice de una manera integradora las fuerzas ambientales externas (incluyendo las complejas interconexiones entre las fuerzas económicas y sociales). Esto señala claramente la necesidad de un nuevo instrumento que pueda ayudar a cubrir estos vacíos (O’Riordan 2006; O’Riordan y Fairbrass 2006).

En resumen, el marco propuesto aquí ofrece la base para un análisis sistemático del panorama de la RSC, incluyendo los procesos y prácticas asociados a él. El resultado es una perspectiva más completa que las conceptualizaciones disponibles anteriormente. Además, este instrumento ofrece una plataforma para identificar, considerar y analizar las circunstancias explicativas plausibles o factores que influyen en el enfoque asumido para la gestión de las partes implicadas en la RSC en la industria farmacéutica.

La siguiente sección concluye resumiendo la contribución general del documento a la documentación académica y la práctica directiva, abordando críticamente las limitaciones del trabajo y explicando la necesidad crucial para que la investigación futura pruebe empíricamente la conceptualización inicial de la RSC y la gestión de las partes involucradas que se presentó en forma de prototipo de marco directivo explicativo en este documento.

## 6. CONCLUSIONES

Este documento sugiere que la RSC y sus temas intrínsecamente relacionados con la implicación y diálogo con las partes involucradas se han convertido en una actividad empresarial fundamental. Una revisión completa de la documentación existente sobre la gestión de las partes implicadas en la RSC y la industria farmacéutica ha formado la base para un enfoque más extensivo al reto que afrontan los responsables de las decisiones empresariales al desarrollar, implementar y gestionar sus estrategias de implicación de las partes en la RSC. En resumen, tras examinar los conceptos clave en la documentación sobre RSC así como muchos de los intentos anteriores para teorizar la implicación de las partes involucradas, este documento llega a la conclusión de que no hay soluciones simples. De una revisión general de la documentación sobre RSC y partes implicadas, surgen una serie de temas y cuestiones clave. Conceptos, términos y etiquetas —como RSC, partes implicadas, implicación de las partes y diálogo con las partes— siguen siendo refutados. Existe una falta de consenso general sobre cómo y por qué las actividades de RSC pueden ser beneficiosas para cualquier compañía (Ulrich y Fluri 1995; Klein 2000; Sison 2000; Stigson 2002; Welford 2004; Pleon Kohtes Klewes 2005; O’Riordan 2010:198-203 y 409; Crane y Matten 2010:186-87). Además, el entorno operativo fue señalado como una complicación más, debido a su amplio alcance y compleja composición que contiene un rango de factores culturales, políticos, etc. Las características distintivas de la industria farmacéutica, combinadas con su naturaleza supuestamente «sensible», controvertida y compleja, han sido el tema de la documentación académica anterior (Brammer y Pavelin 2004; Haugh 2003; Quist-Arcton 2001; Newsaic 2001; Miles *et al.* 2002; Haugh 2003; Quist-Arcton 2001; Get Ethical-Ethical Matters 2004; CSR Risk Mapping Initiative 2004; *Forbes* 2006; PriceWaterhouseCoopers 2006; O’Riordan 2006 y 2010; O’Riordan y Fairbrass 2008 y 2012a y b).

La emergencia de la industria farmacéutica como un objetivo principal para los grupos de interés del grupo de presión de las partes implicadas, junto con otras industrias «sensibles» como la del petróleo y químicos (Acutt *et al.* 2004; Brammer y Pavelin 2004; Maignan y Ferrell 2003), así como el reto evidente de gestionar las relaciones de las partes implicadas para los responsables de las decisiones empresariales *per se*, se combinan para crear un tema interesante, de actualidad y controvertido para el análisis a través de la investigación académica (O’Riordan 2006; O’Riordan y Fairbrass 2006; O’Riordan y Fairbrass 2008; O’Riordan 2010; O’Riordan y Fairbrass 2012a y b).

La revisión anterior ha revelado los méritos de los marcos existentes pero también ha expuesto vacíos y puntos débiles con respecto a la actual teoría y conceptos. Esto ha proporcionado un catalizador para la fórmula de una nueva herramienta analítica en forma de un marco tipo diagrama presentado en

detalle en este documento. En resumen, la fase de revisión desarrollada para elaborar este documento ha señalado la necesidad de un análisis sistemático para extraer los factores más relevantes y sus relaciones en relación con la RSC y la implicación y diálogo con las partes implicadas. Este nuevo enfoque de marco debería ofrecer claridad sobre cómo se desarrollan, implementan y, finalmente, gestionan las prácticas de implicación y diálogo con las partes involucradas en la RSC dentro de la industria farmacéutica. Basándose en la premisa de que en el área de la RSC los problemas serán inevitables, una motivación clave para los directivos es no sólo la práctica crucial de evasión del riesgo, sino, y más importante aún, la identificación de *oportunidades* en el entorno operativo para invertir en recursos empresariales que consigan resultados significativos en las tres dimensiones empresariales. En conclusión, mientras la tendencia empresarial hacia una conducta más responsable se hace más relevante y cada vez más visible, la cuestión sobre lo que los directivos de prácticas de RSC realmente llevan a cabo nunca había sido tan importante (O’Riordan 2006; O’Riordan y Fairbrass 2006; O’Riordan y Fairbrass 2008; O’Riordan 2010; O’Riordan y Fairbrass 2012a y b).

Una revisión de la literatura anterior destacó específicamente algunos de los retos clave que afectan a la relación entre la compañía y las partes implicadas, así como los factores subyacentes a las prácticas empresariales y expectativas. Se llamó la atención sobre la naturaleza del reto que afrontan los directivos individuales cuando tratan de actuar de manera socialmente responsable. En resumen, las cuestiones más destacadas que afrontan los directivos de las compañías farmacéuticas giran en torno a su posible función al abordar problemas sociales (como la salud precaria, la pobreza y el acceso a los medicamentos). También se identificaron otras complicaciones en forma de aspectos contextuales de cultura, geografía, historia, política y sociedad. Las malas interpretaciones y los vacíos en el conocimiento existente se identificaron incluyendo los problemas de definición en torno al concepto de partes implicadas y las a menudo conflictivas posiciones o expectativas de las partes implicadas (así como la falta de definiciones claras de lo que se considera como «bueno» o «malo» por estos grupos de interés *per se*, y si de hecho muchos de estos grupos están en posición de «saber», «entender» y por tanto «apreciar» la complicada naturaleza de las actividades empresariales como requisito previo para la implicación/contribución en primer lugar). Se sugirió que las dificultades estaban compuestas por una percepción generalmente negativa de la empresa dado el anterior historial de la industria. El papel de los medios de comunicación y ONG como partes implicadas clave que ejercen el poder para organizar campañas críticas se hizo notar. Este documento también ha suscitado dudas sobre cómo los responsables empresariales establecen las prioridades de RSC, gestionan a sus partes implicadas y desarrollan estrategias y tácticas

concretas para abordar con efectividad las prácticas de las partes implicadas en RSC. Dado este enfoque, se identificaron categorías para impulsar la identificación de esos factores y elementos que podrían ser útiles para la inclusión en un marco explicativo (O’Riordan 2006; O’Riordan y Fairbrass 2006; O’Riordan y Fairbrass 2008; O’Riordan 2010; O’Riordan y Fairbrass 2012a y b).

Una evaluación de los conceptos, teorías y marcos existentes (que sirven para abordar los retos, enmarcar el debate y generalmente añadir valor) indicó que muchos de los enfoques anteriores son útiles para abordar cuestiones fragmentadas o separadas, pero no abordan adecuadamente el reto de la implicación y diálogo con las partes implicadas en la RSC en su totalidad. Además, una revisión de las teorías existentes reveló que, en general, investigar y examinar los resultados dentro del marco de la teoría existente debería añadir solidez a los hallazgos de la investigación. Finalmente, los vacíos en la investigación anterior identificaron claramente la necesidad de proseguir con ella. En resumen, estas cuestiones, retos y vacíos impulsaron la necesidad de desarrollar el nuevo marco prototipo que se propuso en este documento. En particular, ofrecen la base para diseñar un nuevo marco que podría capturar, ilustrar y explicar adecuadamente (mediante un esquema conceptual) de un modo más integrador, tanto las fuerzas internas clave que afectan a la implicación y diálogo de las partes implicadas en la RSC de la industria farmacéutica como las complejas interconexiones entre los aspectos medioambientales externos como los económicos, políticos, sociales y otros factores influyentes (O’Riordan 2006; O’Riordan y Fairbrass 2006; O’Riordan y Fairbrass 2008; O’Riordan 2010; O’Riordan y Fairbrass 2012a y b).

El marco alternativo propuesto en este documento intenta dar luz sobre las prácticas de implicación de las partes en la RSC de la industria farmacéutica vinculando exhaustivamente los desencadenantes del cambio externo con un enfoque analítico sistemático. De este modo, se estableció una plataforma para un proceso de toma de decisiones de implicación de las partes en la RSC que destaca las relaciones societales de la organización y las partes implicadas y la dimensión de comunicación y estrategia de imagen/reputación/buena voluntad. Este marco refinado está diseñado para facilitar unas decisiones de las partes implicadas en RSC más estructuradas y sistemáticas dentro del contexto cada vez más complejo e incierto de su entorno operativo. El documento ha demostrado cómo este marco podría representar una mejora en los intentos anteriores de teorizar la RSC y las prácticas de implicación de las partes y, por tanto, ha demostrado cómo el marco propuesto puede ser beneficioso para cubrir los vacíos identificados en la investigación anterior. En resumen, el documento sugiere que el nuevo marco prototipo podría ser particularmente útil por su capacidad para ofrecer un conjunto completo de elementos y pasos que holísticamente abarcan todos los aspectos del proceso de toma de decisiones

(desde la planificación a la implementación). Simultáneamente, sin embargo, el marco ejerce un enfoque suficientemente específico que permite concurrentemente un examen detallado de los aspectos específicos clave dentro del completo proceso de toma de decisiones de la RSC (O’Riordan 2006).

Este documento ha resumido algunos de los puntos clave identificados en la investigación previa (O’Riordan 2006; O’Riordan y Fairbrass 2006). Al mismo tiempo, estas ideas se han seguido desarrollando en otros estudios (véase O’Riordan y Fairbrass 2008; O’Riordan 2010; O’Riordan y Fairbrass 2012a y b para más detalles). En conclusión, la propuesta de prototipo alternativo de este documento se ha probado, y se continuará probando posteriormente, tanto teórica como empíricamente.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ACUTT, J. N., MEDINA-ROSS, V. Y O’RIORDAN, T. (2004). «Perspectives on corporate social responsibility in the chemical sector: A comparative analysis of the Mexican and South African cases», *Natural Resources Forum*, 28, 302-316.
- ALBAREDA, L., LOZANO, J.M., TENCATI, A., MIDTTUN, A. Y PERRINI, F. (2008). «The changing role of governments in corporate social responsibility: drivers and responses», *Business Ethics: A European Review*, 17(4), 347-63.
- BAKER, M. (2004a). «Emerging issues in CSR – drugs for AIDS in Africa», [www.mallenbaker.net/csr/CSRfiles/aids.html](http://www.mallenbaker.net/csr/CSRfiles/aids.html), accessed 5<sup>th</sup> October 2004.
- \_\_\_\_\_. (2004b). «Corporate Social Responsibility – What Does it Mean?», [www.mallenbaker.net/csr/CSRfiles/definition.html](http://www.mallenbaker.net/csr/CSRfiles/definition.html), accessed 5<sup>th</sup> October 2004.
- BBDO (2009). «Werte im Wandel – Warum Unternehmen ein neues Kundenkonzept brauchen» (Changing Values – Why companies need a new customer concept). *BBDO Consulting Study*, August 2009, Germany.
- BLUM-KUSTERER, M. y HUSSAIN, S.S. (2001). «Innovation and Corporate Sustainability: An investigation into the process of change in the pharmaceuticals industry», *Business Strategy and the Environment*, 10(5), 300-316
- BOWMANN-LARSEN, L. y WIGGEN, O. (2004). *Responsibility in World Business: Managing Harmful Side-effects of Corporate Activity*. USA: United Nations University Press.
- BRAMMER, S. y PAVELIN, S. (2004). «Building a Good Reputation», *European Management Journal*, 22 (6), 704-713.
- BURCHELL, J., y COOK, J. (2006). «It’s good to talk? Examining attitudes towards corporate social responsibility dialogue and engagement processes», *Business Ethics: A European Review*, 15(2), 154-170.

- \_\_\_\_\_ (2008). «Stakeholder dialogue and organisational learning: changing relationships between companies and NGOs», *Business Ethics: A European Review*, 17(1), 35-36.
- BUCHHOLTZ, A.K. y CARROLL, A.B. (2009). *Business and Society* 7<sup>th</sup> (international student) edition, South Western Cengage Learning, Canada.
- BURKE, L. y LOGSDON, J.M. (1996). «How Corporate Social Responsibility Pays Off», *Long Range Planning*, 29(4), 495-502.
- BUSINESS AND HUMAN RIGHTS (2003). «Business and Human Rights Dilemmas and Solutions» Edited by Rory Sullivan, Insight Investment UK, with a Forward by Mary Robinson, [www.duurzaam-ondernemen.nl](http://www.duurzaam-ondernemen.nl), accessed 8<sup>th</sup> March 2005.
- CARROLL, A. B. y BUCHHOLTZ, A. K. (2009). *Business and Society: Ethics and Stakeholder Management* 7<sup>th</sup> edn., USA: Cengage Learning Inc.
- CARROLL, A. B. (1999). «Corporate Social Responsibility: the evolution of a definitional construct», *Business and Society*, 38(3), 268-295.
- CARROLL, A. y G. BEILER (1977). «Landmarks in the Evolution of the Social Audit», en Carroll, A. (ed.). 1978, *Managing Corporate Social Responsibility*. Boston: Little, Brown and Co.
- CASTKA, P. *et al.* (2004). «How Can SMEs Effectively Implement the CSR Agenda? A UK Case Study Perspective», *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 11, 140-149.
- CHALLEN, P. (1974). «Corporate Planning for Social Responsibility», *Long Range Planning*, June, 38-44.
- CLARK, C. (2000). «Differences Between Public Relations and Corporate Social Responsibility: An Analysis», *Public Relations Review*, 26(3), 363-80.
- Crane, A. y Matten, D. (2004). *Business Ethics: A European Perspective*. NY (USA): Oxford University Press.
- \_\_\_\_\_ (2010). *Business Ethics*. NY (USA): Oxford University Press.
- CROPANZANO, R. *et al.* (2004). «Accountability for injustice», *Human Resource Management Review*, 14, 107-133.
- CSR RISK MAPPING INITIATIVE (2004). «Human Rights and Business Risk in the Pharmaceutical and Chemical Sectors», [www.iblf.org/csr/csrwebassist.nsf/webprintview/blf2d3.html](http://www.iblf.org/csr/csrwebassist.nsf/webprintview/blf2d3.html), accessed 7<sup>th</sup> October 2004.
- DANIELS, J. y RADEBAUGH, L. (2001). *International Business: Environments and Operations* (9th edn.). New Jersey: Prentice Hall Inc.
- DERESKY, H. (2000). *International Management: Managing Across Borders and Cultures* (third edition). New Jersey: Prentice Hall Inc.
- ELKINGTON, J. (1999). *Cannibals with Forks: The Triple Bottom Line of 21<sup>st</sup> Century*



- Business*. Oxford: Capstone.
- EPSTEIN, M. y ROY, M. (2001). «Sustainability in Action: Identifying and Measuring the Key Performance Drivers», *Long Range Planning*, 34, 585-604.
- ESROCK, S.L. y LEICHTY, G.B. (1998). «Social Responsibility and Corporate Web Pages: Self-Presentation or Agenda-Setting?», *Public Relations Review*, 24 (3), 305-319.
- FAIRBRASS, J. *et al.* (2005). «Corporate Social Responsibility: Differing Definitions and Practices?». University of Bradford Conference Paper for Leeds BSE Conference.
- FERRELL, O.C., FRAEDRICK, J., y FERRELL, L. (2010). *Ethical Decision-Making for Business (International Edition)*. USA: Centage Learning.
- FORBES (2006). 'Pill Pushers: How the Drug Industry Abandoned Science for Salesmanship' May 8<sup>th</sup>, 94-102
- FREEMAN, R.E. (1984). *Strategic Management: A stakeholder Approach*. Massachusetts: Pitman Publishing Inc.
- \_\_\_\_\_ Martin, K. y Parmar B. (2007). «Stakeholder Capitalism», *Journal of Business Ethics*, 74, 303-14, Springer.
- GET ETHICAL-ETHICAL MATTERS (2004). «Hot Topics – GlaxoSmithKline», [www.ethicalmatters.co.uk/articles.asp?itemID=181](http://www.ethicalmatters.co.uk/articles.asp?itemID=181), accessed 15th October 2004.
- GLADWELL, M. (2005). *The Tipping Point: How Little Things Can Make a Big Difference*. London: Abacus.
- GOULDSON, A. (2002). «Greening the «right to know»», *CARR Review, Risk and Regulation*, Autumn No. 4, UK: ESRC Centre.
- GREENFIELD, W.M. (2004). «In the name of corporate social responsibility», *Business Horizons* 47/1 January-February, 19-28.
- GREENWOOD, M. (2007). ««Stakeholder Engagement» Beyond the Myth of Corporate Responsibility», *Journal of Business Ethics*, 74, 315-327.
- \_\_\_\_\_ y Buren van, H.J. (2010). «Trust and stakeholder theory: trustworthiness in the organisation–stakeholder relationship», *Journal of Business Ethics*, 95, 425-438.
- HABISCH, A. y JONKER, J. (2005). *Corporate Social Responsibility*. Berlin (Germany): Springer Verlag.
- HAHN, R. (2009). «The Ethical Rational of Business for the Poor – Integrating the Concepts Bottom of the Pyramid, Sustainable Development and Corporate Citizenship», *Journal of Business Ethics*, 84, 313-24.
- HANDY, C. (2003). «What's Business For», *Harvard Business Review on Corporate Responsibility*, USA: Harvard Business School Publishing Corporation.

- HAUGH, R. (2003). «Getting the attention of big pharma», *Hospitals & Health Networks*, Oct. 77(10): 44, Chicago.
- HOERTZ BADARACCO, C. (1998). «The Transparent Corporation and Organized Community», *Public Relations Review*, 24 (3), 265-272.
- HOFSTEDE, G. (1997). *Cultures and Organisations: Software of the Mind - Intercultural Cooperation and its Importance for Survival*. New York (USA): McGraw-Hill.
- ISO (2010). *Guidance on Social Responsibility* International Organisation for Standardisation, International Standard ISO/DIS 26000, Geneva, Switzerland.
- LAPLUME, A.O., SONPAR, K., y LITZ, R.A (2008). «Stakeholder Theory: Reviewing a Theory That Moves Us», *Journal of Management*, 34(6), 1152-1189.
- LAUGHLIN, R.C. y PUXTY, A.G. (1981) «The decision-usefulness criterion: wrong cart, wrong horse», *British Accounting Review*, 13(1), 43-87.
- KAUFMANN POST (2008). «Siemens and the illusion of CSR and codes of business integrity» <http://thekaufmannpost.net/siemens-and-the-illusion-of-csr-and-corporate-integrity/> [accessed February 2013]
- KLEIN, N. (2000). *No logo: taking aim at the brand bullies*. London: Flamingo.
- KNOEPFEL, I. (2001). «Dow Jones Sustainability Group Index: A Global Benchmark for Corporate Sustainability», *Corporate Environmental Strategy*, 8 (1), 6-15.
- KNOX, S. y MAKLAN, S. (2004). «Corporate Social Responsibility: Moving Beyond Investment Towards Measuring Outcomes», *European Management Journal*, 22(5), 508-516.
- KOTLER, P. y LEE, N. (2005). *Corporate Social Responsibility: Doing the Most Good for Your Company and Your Cause*. New Jersey: John Wiley and Sons.
- MAIGNAN, I. y FERRELL, O. (2003). «Nature of Corporate Responsibilities: Perspectives from American, French, and German Consumers», *Journal of Business Research*, 56, 55-67.
- MAIGNAN, I. et al. (2002). «Managing Socially Responsible Buying: How to Integrate Non-economic Criteria into the Purchasing Process», *European Management Journal*, 20(6), 641-648.
- MALLENBAKER (2012). «Corporate Social Responsibility News and Resources» <http://www.mallenbaker.net/csr/CSRfiles/enron.html> [accessed December 2012]
- \_\_\_\_\_ (2013). «Corporate Social Responsibility News and Resources» <http://www.mallenbaker.net/csr/CSRfiles/bp.html> [accessed February 2013]
- MAY, S., CHENEY, G, ROPER J. (2007). *The Debate over Corporate Responsibility*. Oxford University Press.
- MILES, M.P., MUNILLA, L.S. y COVIN, J.G. (2002). «The Constant Gardener Revisited:

The Effect of Social Blackmail on the Marketing Concept, Innovation, and Entrepreneurship», *Journal of Business Ethics*, 41(3), 287-95.

MITCHELL, R.K., AGLE, B.R., WOOD, D.J. (1997). «Toward a theory of stakeholder identification and salience: Defining the principle of who and what really counts», *Academy of Management Review*, 22(4), 853-86.

MURRAY, K.B. y VOGEL, C.M. (1997). «Using a Hierarchy-of Effects Approach to Gauge the Effectiveness of Corporate Social Responsibility to Generate Goodwill Toward the Firm: Financial versus Non financial Impacts», *Journal of Business Research*, 38, 141-159.

NEWSAIC (2001). «Worldwide incidence and prevalence rates», [www.newsaic.com/mwaid.html](http://www.newsaic.com/mwaid.html), accessed 15<sup>th</sup> October 2004.

O'HIGGINS, E. (2005). «Ireland: Bridging the Atlantic», Habisch, A. y Jonker, J. (ed.), *Corporate Social Responsibility*. Berlin (Germany): Springer Verlag.

O'RIORDAN, L. (2006). «CSR and Stakeholder Dialogue: Theory, Concepts, and Models for the Pharmaceutical Industry», *MRES Dissertation*. Bradford (UK): University of Bradford.

\_\_\_\_\_ y FAIRBRASS, J. (2006). «CSR Models and Theories in Stakeholder Dialogue», Working Paper Series No 06/45. UK: Bradford University School of Management.

\_\_\_\_\_ y FAIRBRASS, J. (2008). «CSR - Theories, Models and Concepts in Stakeholder Dialogue – A Model for Decision-Makers in the Pharmaceutical Industry», *Journal of Business Ethics*, 83(4), 754-758.

\_\_\_\_\_ (2010). *Perspectives on Corporate Social Responsibility (CSR): Corporate Approaches to Stakeholder Engagement in the Pharmaceutical Industry in the UK and Germany*. PhD Thesis, Bradford (UK): Bradford University School of Management.

\_\_\_\_\_ y FAIRBRASS, J. (2012a). entitled «Managing CSR Stakeholder Engagement: A New Conceptual Framework». Paper presented at the 11th World Congress of Congress of the International Federation of Scholarly Associations of Management (IFSAM), University of Limerick, Ireland, from June 26th to June 29th, 2012.

\_\_\_\_\_ y FAIRBRASS, J. (2012b). entitled «Corporate Approaches to CSR Stakeholder Engagement in the Pharmaceutical Industry». Paper presented at the 11th World Congress of Congress of the International Federation of Scholarly Associations of Management (IFSAM), University of Limerick, Ireland, from June 26th to June 29th, 2012.

OXFAM/VSO/SAVE THE CHILDREN (2002). Report entitled: *Beyond Philanthropy: the pharmaceutical industry, corporate social responsibility and the developing*

*world*. London.

- PETERS, A. y ROESS, D. (2010). «The Role of Governments in Promoting Corporate Responsibility and Private Sector Engagement in Development». USA and Germany: UN Global Compact and Bertelsmann Stiftung.
- PLEON KHOTES KLEWES (2005). «Secret Mission? German Companies in Stakeholder Dialogues». Bonn: ECC Group.
- PORTER, M.E. y KRAMER, M. (2011). «The Big Idea: Creating Shared Value», *Harvard Business Review*, January-February, 2011.
- \_\_\_\_ (2006). «Strategy & Society: The Link Between Competitive Advantage and Corporate Social Responsibility», *Harvard Business Review*, 84(12), 78-92.
- PORTER, M.E. (1985). *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. New York (USA): Free Press Edition.
- \_\_\_\_ (1985). *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. New York (USA): Free Press Edition.
- PRICEWATERHOUSECOOPERS (2006). «Corporate Responsibility in the Pharmaceutical Industry», [www.pwc.com/servlet/PWCPrintPteview](http://www.pwc.com/servlet/PWCPrintPteview), accessed 19th May 2004.
- QUIST-ARCTON, O. (2001). ««Drugs Giants Drop Case Against South Africa», *AllAfrica.com*, Johannesburg, <http://allafrica.comstories/printable/200104190053.html>
- RIFKIN, J. (2005). «Ultimate Therapy», *Harvard International Review*, 27 (1), 44-49.
- RUGGIE, J. (2003). «The New World of Corporate Social Responsibility», [www.ksg.harvard.edu/cbg/CSRI/publications/ruggie\\_new\\_world\\_of\\_csr.pdf](http://www.ksg.harvard.edu/cbg/CSRI/publications/ruggie_new_world_of_csr.pdf)
- SARAVANAMUTHU, K. (2001). «What is measured counts: harmonized corporate reporting and sustainable economic development», *Critical Perspectives on Accounting*, 15, 295-302.
- SCHWARTZ, M.S. y CARROLL, A.B. (2008). «Integrating and Unifying Competing and Complementary Frameworks: The Search for a Common Core in the Business and Society Field», *Business Society*, 47(2), 148-86.
- SISON, A.J.G. (2000). «Integrated risk management and global business ethics», *Business Ethics: A European Review*, 9(4), 288-95.
- STIGSON, B. (2002). «Corporate Social Responsibility: A New Business Paradigm», [www.isuma.net/v03n02/stigson\\_e.shtml](http://www.isuma.net/v03n02/stigson_e.shtml)
- STURDIVANT, F. (1977). *Business and Society*. Homewood: R.D. Irwin Inc.
- TEOH, H. y THONG, G. (1984). «Another Look at Corporate Social Responsibility and Reporting: An Empirical Study in a Developing Country», *Accounting Organisations and Society*, 9(2), 189-206.
- THE BUSINESS CASE IN EMERGING MARKETS (2005). «Developing Value», [www.sustainability.com/developing-value/definitions.asp](http://www.sustainability.com/developing-value/definitions.asp), accessed 10th February 2005.

- THE GLOBALIST (2004). «Global Business – «TINA» and Global Responsibility», *www.theglobalist.com/DBWeb/PrintStoryId.aspx?StoryID=4054*, accessed 7<sup>th</sup> October 2004.
- THIRD WORLD NETWORK (2004). «Third World Network: Aids activists march against pharmaceutical companies», *www.twinside.org.sg/title/against.htm*, accessed 15<sup>th</sup> October 2004.
- TROMPENAARS F. y HAMPDEN-TURNER, C. (2004). *Riding the Waves of Culture: Understanding Cultural Diversity in Business*. London: Nicholas Brealey Publishing.
- ULRICH, P. y FLURI, E. (1995). *Management: Eine Konzentrierte Einführung (Management: A Concise Introduction)* Switzerland: Berne Campus.
- VELEVA, V. et al. (2003). «Indicators for Measuring Environmental Sustainability: A Case Study of the Pharmaceutical Industry», *Benchmarking: An International Journal*, 10(2), 107-119.
- WAGNER, G.R. (2006). «Gesellschaftliche Verantwortung als Unternehmensbild?» (Social Responsibility as a Company Image), Hilger, Susanne, *Kapital and Moral*. Köln (Böhlau) Cologne.
- WBCSD (2002). *The Business Case for Sustainable Development: Making a Difference Towards the Johannesburg Summit 2002 and Beyond*. World Business Council for Sustainable Development. Geneva, Switzerland.
- WEISS, J.W. (1998). *Business Ethics: A stakeholder and Issues Management Approach*. Forth Worth, USA: Dryden Press
- WELFORD, R. (2004). «Corporate Social Responsibility in Europe and Asia: Critical Elements and Best Practice», *Journal of Corporate Citizenship*, Issue 13.
- \_\_\_\_\_ (2005). «Corporate Social Responsibility in Europe, North America and Asia», *Journal of Corporate Citizenship*, Issue 17.
- \_\_\_\_\_ et al. (2008). «Reporting on Community Impacts – A survey conducted by the Global Reporting Initiative, the University of Hong Kong, and CSR Asia», GRI Report.
- WIELAND, J. (2009). *Wirtschaftsethik und Wertemanagement (Business Ethics and Values Management)*. Konstanz (Germany): KLeM – Institute für WerteManagement.
- WOODWARD, D. et al. (2001). «Some Evidence on Executives' Views of Corporate Social Responsibility», *British Accounting Review*, 33, 357-397.
- ZAVIS, A. (2003). «Pharmaceutical companies reach multimillion dollar settlement», *Associated Press, Kansas.com*.



# Mala praxis en la actividad bancaria y los mercados financieros: Conflictos de interés y abuso de mercado

**Prosper Lamothe Fernández**  
prosper.lamothe@uam.es

Catedrático de Economía Financiera de la Universidad Autónoma de Madrid (UAM). Miembro del Observatorio Europeo del Ahorro.  
Ha sido consultor de entidades bancarias en Europa y Latinoamérica.

**Miguel Pérez Somalo**  
mperezsomalo@hotmail.com

Socio de LFC EAFI S.L. Profesor de finanzas del Instituto de Empresa.  
Profesor en temas bancarios de Deusto Business School.

**Miguel Pérez Guerra**  
miguel.perez@lsforensic.com

Abogado especializado en temas bancarios y financieros.

## RESUMEN

La comercialización de productos financieros complejos creció de forma notable en España a partir de 2005. Dentro de estos productos se incluyen títulos de elevado riesgo como preferentes y bonos obligatoriamente convertibles. Esto es un ejemplo de mala praxis bancaria que refleja la mala solución de un grave conflicto de interés y posiblemente la comisión de delitos de abuso de mercado. Este tipo de malas prácticas no son exclusivas de la banca española y también se han dado en otros países europeos y por supuesto, en EE UU. Estos abusos no se generan porque la regulación sea débil, ya que es suficiente y adecuada. La razón de estas prácticas sancionables es la falta de una cultura de honestidad y ética en muchas instituciones financieras y la ausencia de vigor y contundencia en la supervisión bancaria y de los mercados de capitales.

## PALABRAS CLAVE

Inversores minoristas; Conflicto de intereses; Abusos de mercado; Asimetría de información; Transparencia.

## CÓDIGO JEL

G18, G21, G28.



## ABSTRACT

The marketing of complex financial products grew significantly in Spain since 2005. Within these products we must include high-risk securities such as preferred shares and mandatory convertible bonds. This is an example of banking bad practices and it reflects a serious conflict of interest and possible market price manipulations. These types of bad practices are not unique to the Spanish banking system and have also occurred in other European countries and of course in USA. These abuses are not generated because regulation is weak as it is sufficient and adequate. The reason for these practices is the lack of a culture of honesty and ethics in many financial institutions and the lack of vigor and strength in banking and capital markets supervision.

## KEYWORDS

Retail investors; Conflict of interest; Price manipulations; Information asymmetry; Transparency.

## JEL CODES

G18, G21, G28.

## 1. INTRODUCCIÓN

La comercialización de productos financieros en los últimos años ha experimentado un cambio sustancial debido a la oferta de *instrumentos financieros cada vez más complejos* a la clientela. Esta «querencia hacia lo complejo» afecta directamente al análisis de la información y conocimientos necesarios a la hora de tomar una decisión de inversión e incrementa la asimetría entre clientes y entidades.

En este sentido, la complejidad —y también la falta de control y supervisión adecuada— genera que la pléyade de clientes afectados, por lo que denominaremos *siniestros financieros*, vaya *in crescendo* desde clientes minoristas hasta clientes profesionales (grandes empresas) e incluso contrapartes elegibles (entidades locales, comunidades autónomas y empresas públicas).

La complejidad creciente se nutre de dos fuentes:

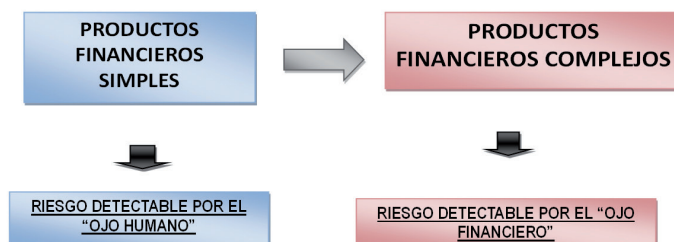
1. La propia evolución de los mercados y el proceso constante de innovación financiera genera la aparición de instrumentos financieros más complejos.
2. Algunas entidades financieras incrementan «artificialmente» la dificultad de comprensión de los productos comercializados como medio de aumentar la asimetría con los clientes y poder obtener mayores márgenes sin que sean visibles para dichos clientes.

Como observamos en la figura 1, con los productos financieros simples, lo que denominamos como «ojo humano» es capaz de detectar las oportunidades y riesgos del producto. En el concepto de «ojo humano» englobamos el conjunto de conocimientos y capacidad de análisis de instrumentos financieros que tiene una persona no especializada en finanzas. Por ejemplo, ante la oferta de depósitos simples, cualquier persona puede analizar cuál es la mejor oferta (el de rentabilidad anualizada mayor). En cambio, con los productos complejos sólo los especialistas en finanzas (el ojo financiero) tienen la capacidad de analizar adecuadamente sus características. Los bancos son los que tienen a los especialistas en finanzas, por lo que con los productos complejos aumentan su poder de negociación y fijación de precios a los clientes no sofisticados, que son la gran mayoría.

En retrospectiva histórica observamos cómo, en origen, los problemas y litigios se sustanciaban en relación con productos concretos como bonos islandeses, bonos Lehman Brothers o *swaps* hipotecarios, fundamentados jurídicamente sobre la base de la nulidad por «vicio del consentimiento». Esto implica desde el punto de vista financiero que no existía certeza de que los clientes de

las instituciones hubiesen adoptado sus decisiones con pleno conocimiento de los riesgos asumidos y las consecuencias de las mismas en su patrimonio.

Fig. 1. El ojo financiero y el ojo humano



Fuente: Elaboración propia.

En pocos años la evolución de las reclamaciones se ha materializado en denuncias de todo tipo de malas prácticas bancarias en diversas materias: a) inadecuada evaluación del cliente, b) inadecuada información precontractual y postcontractual, c) gestión inadecuada de carteras o fondos de inversión, d) abuso de mercado: falta de transparencia, vulneración de los principios de mejor ejecución, manipulación de precios y utilización de información privilegiada.

Los *aquelarres financieros* en España (participaciones preferentes y subordinadas, Madoff, *swaps*, valores Santander, bonos convertibles obligatoriamente en acciones, bonos estructurados con diferentes activos subyacentes; KIKOS, etc.) y sobre todo la prolija actividad de los supervisores de nuestro entorno (especialmente Reino Unido y Estados Unidos) han puesto sobre el tapete el problema fundamental y común a la mayoría de los litigios que, es el **conflicto de interés implícito en las estructuras comerciales y estrategias de venta y su gestión inadecuada por parte de las entidades financieras. En algunos casos, como el español, adicionalmente se ha detectado una «tolerancia» o «inacción» de los supervisores y reguladores** (v. gr. caso participaciones preferentes 2009) que ha podido contribuir al mantenimiento y desarrollo de los conflictos de interés.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> De hecho, el propio FMI, en el documento *Memorandum of Understanding on Financial - Sector Policy Conditionality* de julio de 2012, reconoce explícitamente que se debe mejo-

De hecho, como ya comentaremos, no existe un problema de normas, porque éstas existen y están bien diseñadas, sino que nos enfrentamos a un problema de mala supervisión.

Las conclusiones sobre esta «segunda generación» de siniestros financieros son las siguientes:

- Los siniestros financieros afectan a clientes minoristas, profesionales y contrapartes elegibles. Desconexión entre el fraude y el perfil del cliente.
- La complejidad de los productos se ha convertido en un factor determinante en la comisión de fraudes y engaños a los clientes.
- Los conflictos de interés son el epicentro y nudo gordiano que da pie y alimenta la concurrencia y mantenimiento en el tiempo de las malas prácticas.
- La normativa sectorial de abuso de mercado adquirirá cada vez más protagonismo en sentencias judiciales y sanciones de los supervisores.

## 2. DEL «VICIO DEL CONSENTIMIENTO» AL «ABUSO DE MERCADO»

En España, quizá por efecto de la oleada de reclamaciones en materia de *swaps* hipotecarios, los litigios sobre productos financieros se han sustanciado al amparo de la acción de nulidad por error, asociada al «vicio del consentimiento» (art. 1.266 del Código Civil). Esta estrategia jurídica tuvo un éxito inicial en materia de *swaps*, pero realmente escondía un «lado oscuro» que a la postre ha perjudicado a los reclamantes de estos y otros productos financieros.

Básicamente, el error por vicio del consentimiento gira en torno a la valoración de hechos demasiado subjetivos como pueden ser los conocimientos del cliente y/o su experiencia financiera, pues para la anulación del contrato u operación se exige que, además de la concurrencia de un error, el mismo, recaiga sobre un aspecto sustancial y conjuntamente éste sea excusable, es decir, que no pueda ser imputado a la falta de diligencia de la parte que lo alega.

La consideración de esencialidad y *excusabilidad* convierte los pleitos en un carrusel de elucubraciones sobre los conocimientos y experiencia del cliente (¿sabe mucho o sabe poco?) al objeto de alcanzar una activación (la entidad financiera) o desactivación (el cliente) del axioma, muchas veces erróneo, cliente con experiencia = cliente experto. Asimismo, la nulidad por vicio del consentimiento puede suscitar cuestiones de prescripción que afecten o minimicen la importancia de los elementos de fondo.

---

rar sustancialmente la protección de los consumidores españoles ante la comercialización de diferentes instrumentos financieros.

Lo cierto es que la acción jurídica de nulidad por vicio del consentimiento se queda pequeña en relación con la nueva generación de incumplimientos y fraudes financieros que incluso han traspasado ya el ámbito civil (actualmente hay tres querellas criminales presentadas en la Audiencia Nacional atinentes a la comercialización de participaciones preferentes del Grupo Bankia).

**Las acciones civiles de nulidad radical** (art. 6.3. C.C.) **por actos contrarios a las normas imperativas y prohibitivas o la responsabilidad contractual e indemnización por daños y perjuicios** (art. 1.101 C.C.) **o los tipos penales relacionados con el uso de información privilegiada y maquinaciones para alterar el precio de las cosas** (284 C.P.), **la estafa a los inversores** (art. 248 relacionado con el art. 282 bis), **publicidad engañosa** (art. 282), **entre otras, asociadas al incumplimiento de la normativa sectorial del mercado de valores** (conflictos de interés, abuso de mercado, falta de transparencia, vulneración de los principios de mejor ejecución, etc.) **alcanzan cada vez más protagonismo en la medida que desconectan o minimizan la importancia del perfil del cliente y objetivizan la causa, centrándola en los incumplimientos de la normativa y sus consecuencias.**

**Los incumplimientos y malas prácticas afectan a los clientes con independencia de su perfil inversor.**

Los siguientes casos ponen de manifiesto que las malas prácticas en materia de comercialización de productos financieros y asesoramiento afectan a los clientes profesionales y contrapartes elegibles al igual que a los minoristas.

### **1. Manipulación Libor, Euribor y Libor del yen. Julio-diciembre 2012.**

Sanción de los supervisores británicos (Financial Service Authority) y norteamericanos (Commodities and Futures Trading Commission) y Suizo (Finma) **a Barclays Bank y a UBS por manipulación de los índices en beneficio propio y en concreto a fin de favorecer posiciones propias en derivados.**

**UBS pagará una multa record de más de 1.500 millones de dólares. Barclays, que fue el primero en ser sancionado, tendrá que abonar 450 millones de dólares.**

**Según publica Expansión, las firmas hipotecarias norteamericanas Fannie Mae y Freddie Mac<sup>2</sup> podrían haber perdido más de 3.000 millones de dólares asociados a este escándalo de manipulación de los índices de referencia.**

El período de manipulación de estos índices por los sancionados fue muy extenso desde 2005 hasta 2010 y se realizó en connivencia con

2 «El escándalo del Libor cuesta a UBS 1.130 millones y 40 despidos», *Expansión*, jueves 20 de diciembre de 2012, página 16.

otras entidades financieras que actualmente están siendo investigadas. La manipulación consistía en subir el índice hasta el 2008, y luego presionar a la baja los mismos para obtener beneficios por la posición de derivados que tenían en sus libros. Se esperan nuevas sanciones en breve a otras importantes entidades como Deutsche Bank o RBS.

Otras autoridades monetarias como las de *Hong Kong (HKMA)* y *Singapur (MAS)* se encuentran investigando sobre este mismo asunto por lo que se prevén nuevas sanciones a estos y otros bancos.<sup>3</sup>

**2. Financial Service Authority. Junio 2012.** La FSA anunció en tras encontrar **severos incumplimientos en relación a productos de cobertura del riesgo de tipos de interés** en pequeñas y medianas empresas. El supervisor llegó a un acuerdo con los bancos **Barclays Bank, HSBC, Lloyds y RBS** que deberán compensar a sus clientes. La FSA señalaba que estos productos eran complejos, productos entre los que destacan los *structured collars* (en castellano «collar estructurado», compraventa de opciones CAP y FLOOR).<sup>4</sup>

**3. Ayuntamiento de Milán vs. Deutsche Bank, UBS, JP Morgan y Depfa Bank.<sup>5</sup> Diciembre 2012.** Un juez italiano ha condenado a los bancos *Deutsche Bank, UBS, JPMorgan y Depfa Bank* por fraude de 100 millones de euros en instrumentos derivados comercializados al Ayuntamiento de Milán en 2005. Según la acusación, las entidades defraudaron a la administración municipal milanesa en una operación de *swap* a 30 años firmada en 2005, la cual vendieron sin informar sobre todos los riesgos de la operación.

El fiscal, Alfredo Robledo, indicó que se trata de una «sentencia histórica» que reconoce el deber de transparencia de los bancos. Robledo dijo que «inicialmente considerados instrumentos para reducir al mínimo los riesgos, los derivados fueron transformados en productos que han expuesto a empresas, países y entes públicos a riesgos muy superiores a sus capitales».

3 «Hong Kong investiga UBS sobre tasas interbancarias», *Reuters*, publicado el 20 de diciembre de 2012.

4 FSA. Archivo. <http://www.fsa.gov.uk/library/communication/pr/2012/071.shtml>

5 «Italia aplica sanción bancaria histórica», *CNN, Expansión*, diciembre 2012. <http://www.cnnexpansion.com/negocios/2012/12/19/italia-multa-a-jpmorgan-y-ubs-por-fraude>

#### 4. 2013 Caso Portugal vs. JP Morgan y Santander.

«Lisbon is to take court action against JPMorgan and Spain's Banco Santander over what it says were «toxic» derivatives sold to public sector companies. The move is part of a government effort to stem potential losses of up to €3bn from complex hedging products».

Santander Totta malvendió *swaps* de tipos de interés a empresas públicas que podrían acarrear al estado pérdidas de alrededor de 1,3 billones de euros.

#### 5. 2013 Caso Montepasci Siena vs. Deutsche Bank y Nomura. Operaciones de derivados, reestructuraciones generan cuantiosas pérdidas.

Bloomberg. 01.03.2013. «[...] La Banca Monte Pasci di Siena SpA, la cual recibió ayer un recate del Gobierno por importe de 4,1 billones de euros (5,3 billones de dólares) demandó a Deutsche Bank y Nomura Holding Inc. sobre dos contratos de derivados [...] Monte Pasci interpuso dos pleitos separados en Florencia alegando daños derivados de los contratos de fecha 2008 y 2009 denominados Santorini y Alexandria [...]».

#### 6. 2012. Sanción de la CNMV a Barclays Bank.<sup>6</sup> La Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) impuso el pasado día 11 de diciembre de 2012 una multa de 600.000 euros a *Barclays Bank* tras determinar que cometió una *infracción muy grave relacionada con la colocación a sus clientes de determinados productos financieros estructurados* durante los meses de enero y febrero de 2008.

En concreto se sanciona por la inadecuada gestión de los conflictos de interés que se generaron en la operativa de venta de los productos. *Esta sanción es la más importante jamás impuesta en España por la comercialización de productos financieros.*

#### 7. 2012. Estados Unidos vs. Bank of América.<sup>7</sup> Los Estados Unidos han interpuesto una demanda contra Bank of América corp. acusando a la entidad de causar a los contribuyente pérdidas de más de un *1 billón de dólares* por la comercialización de miles de préstamos hipotecarios tóxicos a Fannie May y Freddie Mac.

6 <http://www.boe.es/boe/dias/2012/12/11/pdfs/BOE-A-2012-15017.pdf>

7 <http://www.reuters.com/article/2012/10/24/us-bankofamerica-fraud-lawsuit-idUSBRE89N17120121024>

**8. 2012 Arco Capital vs. Deutsche Bank.**<sup>8</sup> Demanda presentada ante la Corte del Distrito Sur de Nueva York de la empresa profesional puertorriqueña inmobiliaria Arco Capital contra Deutsche Bank. Interpuesta el 30 de septiembre de 2012 por fraude e incumplimiento de contratos de préstamo con derivados sintéticos sobre tipos de interés y tipos de cambio.

**9. 2013. FSA vs. Barclays, HSBC, Lloyds y RBS.**<sup>9</sup> *La FSA revela nuevas ventas inadecuadas de swaps.* El supervisor británico reveló en enero de 2013 que *más de un 90 % de los swaps de tipos de interés comercializados podrían haber sido mal vendidos a las empresas.*

Según el supervisor británico, estos contratos de derivados complejos eran vendidos asociados a préstamos a tipo de interés variable *desde las divisiones de banca de inversiones a fin de obtener beneficios masivos.*

El coste de compensación a los clientes podría llegar a 1,5 billones de libras. Barclays, HSBC y RBS ya han provisionado 630 millones de libras.

*SKY NEWS, jueves 31 de enero de 2013:*(Traducción): «[...] es cierto sin embargo que 40.000 contratos de *swaps* de tipos de interés podrían haber sido mal vendidos a pequeñas empresas desde finales de 2001 una vez que la FSA señaló el pasado verano «serias malas prácticas» en la venta de estos productos».

El Ministro del Tesoro Británico, Greg Clark, manifestó públicamente que la normativa establecida por el supervisor (FSA) había sido vulnerada.

Otras entidades están siendo investigadas: Allied Irish Bank, Bank of Ireland, Clydesdale y Yorkshire banks, the Co-Operative bank y Santander UK.

**10. 2012. HSH Nordbank AG vs. Barclays PLC.**<sup>10</sup> El banco alemán HSH Nordbank AG ha demandado a Barclays Plc. por la venta de productos respaldados por hipotecas (*Mortgage Back Securities*). *HSH acusa a Barclays de engañar sobre la calidad de los préstamos que respaldaban a esos productos.*

8 <http://www.ft.com/intl/cms/s/0/6fcfe55c-0b08-11e2-afb8-00144feabdc0.html#axzz2l2fqsCji>

9 SKY News. 31 de enero de 2013.

<http://news.sky.com/story/1045509/fsa-reveals-scale-of-new-mis-selling-scandal>

10 <http://online.wsj.com/article/SB10001424052702304750404577320103510326074.html>



La demanda se ha presentado en la New York State Supreme Court.

**11. 2012. Caso Santander vs. Bank of New York Mellon (BNYM).**<sup>11</sup> Litigio en relación con los efectos de la compra por parte de Santander del banco norteamericano Sovereign en los bonistas de Sovereign. BNYM consideraba que Sovereign debería haber aumentado el interés que pagaba a los inversores de bonos dado que la compra del banco americano por Santander *había supuesto un cambio de control de la entidad por este motivo en función de los contratos suscritos con los bonistas Sovereign debería pagar más a los clientes.*

El contencioso se cerró con un acuerdo extrajudicial entre las partes por el cual Sovereign pagará a los bonistas un interés del 12,83 %, además la filial de Santander lanzará una oferta para comprar los títulos a un precio de 78,95 dólares.

El ejemplo es muy ilustrativo de la importancia de que el asesor, fiduciario o depositario de los valores sea distinto del emisor. En este caso, el Bank of New York Mellon era fiduciario<sup>12</sup> de los títulos y como tal actuó en defensa de los intereses de los bonistas. Esto muy difícilmente hubiera ocurrido si el depositario hubiera sido el propio Sovereign, Banco Santander o alguna entidad de su grupo.

**12. CNMV: sanciones a la mayoría de entidades financieras por la comercialización inadecuada de participaciones preferentes entre la clientela minorista.** Las últimas informaciones de la CNMV a principios del *otoño de 2012*, elevan el número de expedientes abiertos y previsibles a 17, afectando a un número de entidades de 15, pertenecientes a nueve grupos tras las fusiones de las cajas de ahorro, lo cual *implica un porcentaje de un 61,11 %.*

**13. 2012.** En España, el Ministerio de Economía ha estimado necesario *poner límites a la contratación de productos derivados que pueden causar problemas en su gestión incluso a las comunidades autónomas que son consideradas contrapartes elegibles una categoría superior en términos de conocimientos y medios técnicos que el cliente profesional. Destaca la prohibición ejecutiva de contratar derivados sin límite a las pérdidas, derivados con subyacentes con riesgos ligados a la evolución del precio de un*

11 «Santander y NY Mellon firman la paz con un pacto extrajudicial», diario *Expansión*, 04.12.2012, página 19.

12 [http://economia.elpais.com/economia/2012/10/21/actualidad/1350830074\\_302008.html](http://economia.elpais.com/economia/2012/10/21/actualidad/1350830074_302008.html)

*índice y la formalización de operaciones a precios fuera de mercado a las comunidades autónomas que se acojan al Fondo de Liquidez Autonómico facilitado por el Gobierno.*

**Resolución de 4 de marzo de 2013, de la Secretaría General del Tesoro y Política Financiera:<sup>13</sup>**

- a. Derivados financieros sin un coste máximo cualquiera que sea el escenario, salvo si se trata de permutas financieras de tipos de interés en cualquier caso, u opciones de tipo de interés con riesgo de asumir un tipo variable sin diferencial penalizador.**
- b. Derivados financieros donde se asuma el riesgo de cualquier índice de precios salvo cuando la finalidad del derivado sea la eliminación del citado riesgo.**
- c. Derivados financieros que supongan un diferimiento en la carga financiera o un aumento de la financiación.**
- d. Derivados financieros contratados a precios fuera de los precios razonables de mercado. La Comunidad para poder contratar un derivado particular deberá disponer de herramientas de valoración propias o un asesoramiento financiero externo independiente que le permita conocer el rango de precios razonables de mercado.**

5. La formalización de derivados financieros exigirá la firma de un **contrato estándar** por el que se **recojan los derechos y obligaciones asociados a estas operaciones.**

*Asimismo, con el fin de minimizar el riesgo de contrapartida, las Comunidades Autónomas deberán suscribir, para las nuevas operaciones de derivados que contraten, un contrato de colateralización estándar en el mercado. Se prohíben las cláusulas de resolución anticipada de cualquiera de los contratos mencionados en este artículo como consecuencia de una bajada de la calificación crediticia.*

La deriva de los graves fraudes perpetrados, basados en la asimetría y el conflicto de interés, ha conducido a muchas entidades a la toma de medidas drásticas con destituciones y/o dimisiones de consejeros delegados históricos como Bob Diamond de Barclays tras el encanado de manipulación del Libor y el Euribor, y nuevas políticas focalizadas en el cliente a fin de recuperar la confianza y reducir el riesgo reputacional.

<sup>13</sup> <http://www.boe.es/boe/dias/2013/03/05/pdfs/BOE-A-2013-2441.pdf>

Centrándonos en Barclays, el nuevo consejero delegado, Antony Jenkins, encargó un informe independiente, denominado «Informe Salz», con el objetivo de identificar los principales problemas que habían llevado al banco a su situación actual de pérdida de confianza de los clientes.

El «Informe Salz», encargado por la propia entidad al abogado corporativo Anthony Salz, ha revelado que «Barclays necesita llevar a cabo «una transformación» para restaurar su reputación entre los ciudadanos» indicando que en el banco existían «fallos en la cultura del riesgo».

Según la Agencia EFE,<sup>14</sup> el informe señalaba: «[...] la rápida expansión de Barclays durante los años que llevaron a la crisis financiera provocó «desafíos culturales» dentro de la entidad. El resultado de este crecimiento fue que la gestión de Barclays se volvió cada vez más compleja, lo que tendió a desarrollar culturas y valores diferentes», según esto.

**Ambición por ganar:** El informe también señala que «no había un sentido del propósito común en un grupo que había crecido y diversificado significativamente en menos de dos décadas».

El resultado fue «una fuerte ambición por ganar», al tiempo que el banco cada vez estaba más dominado por los negocios de banca de inversión, donde existe una «fuerte cultura de ganar».

*Esto implicaba, agregó el documento, que existía «un excesivo énfasis» en los rendimientos financieros a corto plazo, «reforzado por una cultura de salarios y primas que premiaban el hacer dinero por encima de servir los intereses de los clientes».*

Como podemos observar, los casos comentados reflejan controversias entre contrapartes elegibles (bancos contra bancos), entre grandes empresas y entidades financieras, e incluso de Estados contra grandes entidades financieras (EE UU vs. Bank of América).

Es decir, muchos de los incumplimientos trascienden del simple análisis de los conocimientos y experiencia del inversor pues los mismos, realmente, son producto de la concurrencia de conflictos de interés gestionados en contra de los clientes y en el abuso de mercado.

El abuso de mercado: falta de transparencia, quiebra del principio de mejor ejecución, gestión inadecuada de conflictos de interés, abuso de información privilegiada y manipulación del mercado.

14 «Escándalo del libor: un informe evidencia «fallos» en la cultura de riesgo de Barclays», Agencia EFE. Publicado por *El Economista*, 03.04.2007. <http://www.economista.es/empresas-finanzas/noticias/4718692/04/13/Escandalo-del-libor-un-informe-culpa-a-los-fallos-en-la-cultura-de-riesgo-de-Barclays.html>

### 3. EL «SOBREPREGIO» EN LA NEGOCIACIÓN: MEJOR EJECUCIÓN Y TRANSPARENCIA

Una de las prácticas recurrentes detectadas (por ejemplo: participaciones preferentes, mercado AIAF) es la consecución de operaciones a precios «fuera de mercado» en donde los clientes adquirirían activos (*swaps*, bono, participaciones preferentes, contratos financieros atípicos, etc.) en unas condiciones que no respondían a los criterios básicos de mejor ejecución, transparencia y actuación en interés del cliente.

Cuando un cliente compra un activo en el mercado a un precio que no se corresponde con su valor razonable, está asumiendo un mayor riesgo que puede desvirtuar el análisis riesgo-rentabilidad realizado y por tanto afectar a su decisión financiera.

¿Es lo mismo comprar acciones de BBVA, S.A a 15 euros que un 10 % por encima? Obviamente no es lo mismo, si compro un 10 % por encima de su valor de mercado estaré asumiendo un gran riesgo pues compraré a un precio ampliamente sobrevalorado. En el mercado de acciones esto no ocurre porque existe mucha transparencia y liquidez, los participantes del mercado e inversores conocen perfectamente el precio del activo.

Sin embargo, cuando hablando de emisiones de mercado primario con reducida liquidez, operaciones en mercados bilaterales (v. gr. el «mercado interno» de participaciones preferentes en España) y operaciones OTC, la transparencia es mucho menor y puede dar pie a grandes abusos.

El *concepto de transparencia* se refiere, entre otras cuestiones, a «la capacidad del mercado para generar y difundir información sobre precios y cantidades. Una adecuada toma de decisiones exige que el inversor disponga de todos los datos necesarios para elegir la inversión que más satisfaga sus intereses. También parece evidente que el acceso a dicha información debe ser lo más rápido posible y en igualdad de condiciones para todos los partícipes».<sup>15</sup>

En cuanto al *principio de mejor ejecución*, éste exige la *ejecución de las operaciones en las condiciones más favorables posibles*. El principio de mejor ejecución se consolida y refuerza en España tras la entrada en vigor de la normativa MiFID. Ya con MiFID en vigor, el artículo 79 sexies 1 de la Ley del Mercado de Valores junto con el Real Decreto 217/2008, art. 77 y ss. señalan la obligación de las entidades de adoptar las *medidas razonables para obtener el mejor resultado posible para sus clientes teniendo en cuenta el precio, los costes, la rapidez y probabilidad en la ejecución y liquidación, el volumen, la naturaleza de la operación y cualquier otro elemento relevante*.

15 Alonso, Alonso, E. y Sastre Corchado, G. CNMV. *Transparencia y Principio de Mejor Ejecución*. Junio 2003.

Este principio es cardinal y tiene que ver con la propia «calidad del mercado». Entre los diversos aspectos que determinan la calidad de un mercado destacan los siguientes:

- Proceso de formación de precios eficiente.
- Liquidez.
- Volatilidad.
- Costes de transacción: diferenciales de oferta y demanda (horquilla de precios), costes de oportunidad, comisiones pagados a los intermediarios, etc.
- Integridad: mercados seguros.
- Igualdad de trato a los inversores.
- Protección de inversores frente al fraude y las prácticas abusivas del mercado.

Si como decimos el principio de mejor ejecución tiene que ver con la transparencia y con la propia salvaguarda de la calidad e integridad del mercado —eficiencia, libre formación de precios, la protección de los clientes frente al fraude, igualdad de trato a los inversores— *podemos afirmar que la conclusión de operaciones a precios fuera de mercado y contrarias al principio de mejor ejecución, pueden constituir un abuso de mercado en la medida que falsean la libre formación de precios.*

## 4. EL ABUSO DE MERCADO

La regulación del abuso de mercado y de las prácticas que falsean la libre formación de precios fue actualizada en España con la transposición y desarrollo de cuatro directivas comunitarias:

- **Directiva 2003/6/CE** del Parlamento Europeo y del Consejo, de 28 de enero de 2003, sobre las operaciones con información privilegiada y la manipulación del mercado (abuso de mercado).
- **Directiva 2003/124/CE** de la Comisión, de 22 de diciembre de 2003, sobre la definición y revelación pública de la información privilegiada y la definición de manipulación de mercado.
- **Directiva 2003/125/CE** de la Comisión, de 22 de diciembre de 2003, sobre la presentación imparcial de las recomendaciones de inversión y la revelación de conflictos de intereses.
- **Directiva 2004/72/CE** de la Comisión, de 29 de abril de 2004, de prácticas de mercado aceptadas, la definición de información privilegiada para los instrumentos derivados sobre materias primas, la elaboración de listas de personas con información privilegiada, la notificación de las

operaciones efectuadas por directivos y la notificación de las operaciones sospechosas.

El Real Decreto 1333/2005 de 11 de noviembre, por el que se desarrolla la Ley 24/1988, de 28 de julio, del Mercado de Valores, en **materia de abuso de mercado** indica:

*Artículo 2 del RD 1333/2005: Prácticas que falsean la libre formación de los precios.*

*a) La actuación de una persona o de varias concertadamente para asegurarse una posición dominante sobre la oferta o demanda de un valor o instrumento financiero con el resultado de la fijación, de forma directa o indirecta, de precios de compra o de venta o de otras condiciones no equitativas de negociación.*

La Dirección de Estudios de la Comisión Nacional del Mercado de Valores definía en 2002 el concepto de abuso de mercado como:

*[...] las prácticas de abuso de mercado se producen cuando un inversor o participante del mercado se ve desfavorecido directa o indirectamente por otros participantes que, o han usado en su favor información que no está disponible públicamente (información privilegiada), o han creado una impresión falsa y engañosa o bien han llevado a cabo actividades que **distorsionan la libre formación de precios en el mercado (manipulación de precios). Estas prácticas deterioran la confianza de los participantes sobre la integridad del mercado [...]***<sup>16</sup>

*[...] la prevención del abuso de mercado se concreta en diversas obligaciones de actuación por parte de los emisores de valores y otros participantes en el mercado. **La transparencia de los mercados resulta fundamental para que las decisiones de inversión y desinversión puedan ser tomadas de forma adecuada en base a toda la información relevante para la formación de precios [...]***<sup>17</sup>

*La manipulación del mercado abarca un amplio abanico de situaciones... [...] algunas operaciones específicas especialmente sensibles son:*

- Las salidas iniciales a bolsa, en relación al valor real de la compañía.
- Los procesos de ajuste en la preapertura y cierre de los mercados electrónicos, pues es posible introducir órdenes con intención de manipular y retirarlas antes de que se ejecuten, si éstas no han tenido el efecto esperado.
- La determinación de precios de un activo de forma simultánea en varios mercados (mercados organizados y OTC) o en mercados vinculados o

16 Baena, Tovar, N. CNMV. Dirección de Estudios. Monografía Número 1. 2002. Pág. 9 y ss.

17 Baena, Tovar, N. CNMV. Dirección de Estudios. Monografía Número 1. 2002. Pág. 9 y ss.

estrechamente relacionados con otros mercados (mercado de contado y derivados).

Según Pedro Villegas Moreno y José Sanz de Gracia, subdirectores de la Dirección del Servicio Contencioso y del Régimen Sancionador de la CNMV,<sup>18</sup> el abuso de mercado engloba:

*[...] todos aquellos comportamientos de los participantes en el mercado que tratan de engañar al resto, bien a través de difusión de información falsa o engañosa o bien mediante el uso perverso de los propios mecanismos de formación de precios en cada mercado (art. 83 bis LMV).*

*Operaciones u órdenes que proporcionen o puedan proporcionar indicios falsos o engañosos sobre la oferta, la demanda o el precio de los valores; que aseguren el precio en un nivel anormal o artificial; o que utilicen dispositivos ficticios o cualquier tipo de engaño...*

*La regulación tiene por objeto prohibir y disciplinar las conductas contrarias al mecanismo de la libre y correcta formación de precios [...] y sin influencia significativa o decisiva de alguna parte que pueda responder a un interés ilegítimo, en provecho propio y perjuicio del conjunto del mercado...*

*Existe manipulación siempre y cuando, bien mediante la preparación o ejecución de operaciones, contratos u órdenes sobre valores o instrumentos financieros, bien mediante el ejercicio abusivo de poder de mercado sobre la oferta o la demanda (manipulación operativa), bien mediante la difusión de informaciones falsas o engañosas sobre aquellos (manipulación informativa), se crean o se pueden crear unas condiciones artificiales de mercado que induzcan o puedan inducir a terceros a una información errónea sobre los elementos esenciales que lo integran, como son la oferta, la demanda o el precio, o imponga a dichos terceros unas condiciones no equitativas...*

Un tipo de abuso es la manipulación de mercado, la cual se puede manifestar de muy diversas formas. De hecho, no hay una lista exhaustiva de prácticas concretas contrarias a la libre formación de precios como así indica el art. 2.2. del Real Decreto 1333/2005. Entre estas diversas expresiones de manipulación, destacan los «comportamientos estratégicos engañosos realizados en el ámbito estricto de la negociación»<sup>19</sup> en cuyo caso para que el manipulador pueda beneficiarse de la adopción de posiciones engañosas deberá tener una cierta capacidad para influir en el mercado.

Este último supuesto se ha dado con frecuencia en la comercialización de derivados OTC —fuera de los mercados regulados— (caso de los *swaps*) donde

18 CNMV, Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación, AECID y el Instituto Iberoamericano. *El abuso de mercado: introducción al concepto y tipos*. Noviembre de 2009.

19 Baena, Tovar, N. CNMV. Dirección de Estudios. Monografía Número 1. 2002. Pág. 9 y ss.

la contrapartida del cliente fijaba el precio del activo (proceso de *pricing*), también en la operativa con contratos financieros atípicos vendidos a los clientes sin registro previo en la CNMV, e incluso en la comercialización de bonos estructurados registrados en bolsas extranjeras.

Quizá el caso más evidente por su repercusión y alcance masivo, haya sido la venta en España de híbridos de capital (participaciones preferentes) donde las entidades financieras practicaban «cases de operaciones» a precios por encima del valor de mercado manteniendo artificialmente el valor de estos activos cerca de su valor nominal, cuando realmente su precio se encontraba muy por debajo.

En la mayoría de los casos, la venta de preferentes en España a minoristas de la red de sucursales, ha sido su *ficticia liquidez* o lo que se ha denominado «corralito del mercado interno».

Antes de mayo de 2010, cuando un cliente minorista quería vender, la entidad buscaba a otro cliente minorista de la propia red para la venta de la preferente, manteniendo artificialmente el precio y ejecutando la operación a un precio que no era de mercado. Se mantenía de forma artificial un precio de mercado, alrededor de su valor nominal, coincidiendo con el precio de colocación, que realmente no correspondía, aspecto que fue calificado expresamente por la CNMV en 2010 como una mala práctica.

Como indica Carmelo Tajadura:

*Las entidades casaban la oferta y la demanda de preferentes de sus clientes a un precio de 100 % ofreciendo así liquidez como si fueran depósitos, aunque realmente eran títulos sin vencimiento definido. Todo funcionó bien hasta que la crisis hizo imposible a la CNMV hacer la vista gorda por más tiempo y tuvo que exigir tipos de interés de emisión cada vez más altos e imponer un método de cálculo objetivo del precio en las compraventas, reduciéndoselo drásticamente [...]*<sup>20</sup>

En un reciente texto sobre la material se afirma: «[...] era práctica habitual en las entidades de crédito crear una liquidez ficticia para sus participaciones preferentes, que consistía en colocar el producto a otro cliente de la red de oficinas, de modo que el cliente no había notado diferencia en cuanto a la liquidez y mantenimiento del principal de la inversión con respecto a un tradicional depósito a plazo fijo [...]».<sup>21</sup>

20 Tajadura, C. «Todos eran culpables», *ABC Empresas*, publicado el 9 de septiembre de 2012.

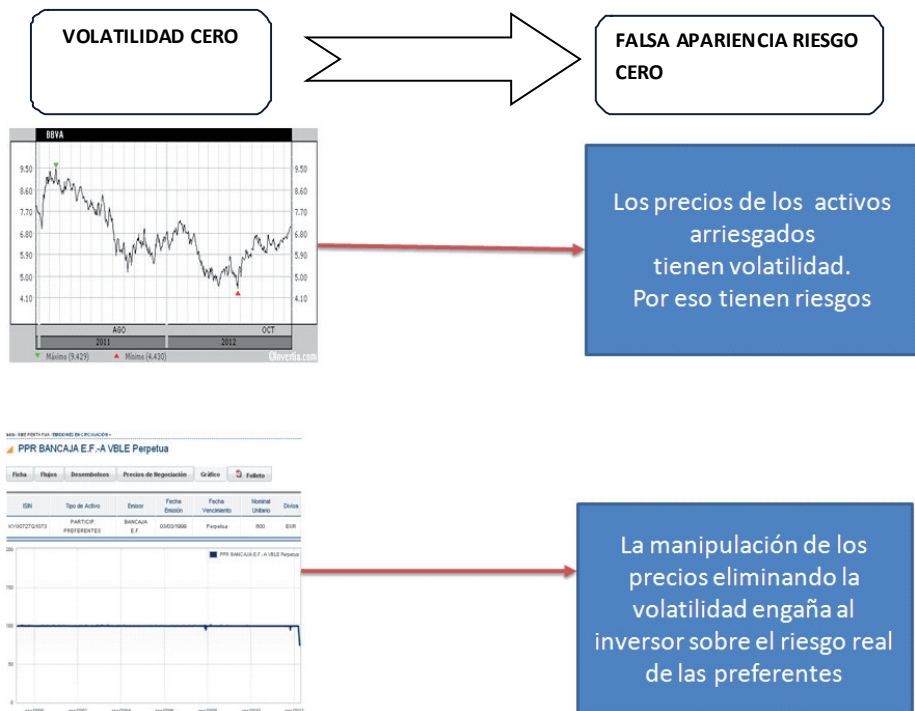
21 vv.AA. (2012). *Participaciones preferentes: ¿se puede recuperar el dinero? Prácticas bancarias y protección del consumidor*. Navarra: Editorial Aranzadi. Pág. 27, pie de página 24.



La publicación de estos precios negociados irregularmente en el mercado AIAF garantizaba una indicación de estabilidad y seguridad de la inversión absolutamente falsa. Si bien este mercado ficticio era ya muy ilíquido en 2009, cuando en mayo de 2010 la CNMV denunció públicamente la situación, el mercado se paralizó por completo y los clientes quedaron atrapados sin poder deshacer sus posiciones y con el valor de sus productos cayendo en picado. Esta práctica, realizada hasta 2010, tiene como consecuencia que la volatilidad en el precio de las preferentes fuese de cero ya que las transacciones se ejecutaban a valor nominal o próximo a éste, generándose una falsa apariencia de falta de riesgo.

Obviamente, los depositarios no cumplieron adecuadamente su labor de validar los precios publicados en la AIAF, lo cual implicó graves consecuencias para los inversores en términos de su capacidad de seguimiento y evaluación de riesgos de su cartera de valores, así como consecuencias negativas de tipo fiscal en diversos tributos.

**Fig. 2. Manipulación de precios en el mercado secundario de preferentes**



Fuente: Elaboración propia.

En múltiples casos, el precio y la tasa de rendimiento interno (TIR) de colocación de las participaciones preferentes vendidas a los inversores minoristas diferían mucho en relación a las cotizaciones de otras participaciones preferentes que fueron colocadas en su momento a inversores mayoristas. El precio era muy superior en el primer caso.

En *abril de 2013* salió a la luz un estudio de la CNMV sobre el «Case de operaciones de participaciones preferentes y deuda subordinada emitidas por Bancaja y Caja Madrid» centrado en el período junio 2010-mayo 2011, cuya conclusión fue:

*Las entidades (Bancaja, Caja Madrid y Bankia) incumplieron de forma no aislada o puntual el artículo 70 quáter cuando no gestionaron los conflictos de interés generados por la realización de cases entre sus clientes a precios significativamente alejados de su valor razonable. Las entidades no establecieron ninguna medida destinada a impedir que los conflictos de interés señalados perjudicasen a los clientes compradores, ni tan siquiera la de revelar previamente la naturaleza y origen del conflicto a estos clientes antes de actuar por cuenta de los mismos, perjudicándolos en beneficio de otros clientes que, de esta forma, conseguían la liquidez deseada y en beneficio de las propias entidades que estaban interesadas en facilitar liquidez a los vendedores.*

El informe de la CNMV certifica la existencia de un mecanismo que alteró la libre formación de precios:

- 1) Se realizaban transacciones a precios alejados del valor razonable de estos híbridos de capital.
- 2) Mediante el «case de operaciones» a precios fuera de mercado, se beneficiaba a los clientes que vendían los títulos en perjuicio de los que los adquirirían.
- 3) Los precios se mantenían artificialmente en unos niveles fuera de mercado.
- 4) Durante el seguimiento de sus inversiones, los clientes recibían informaciones falsas sobre el valor real de sus activos.
- 5) Estas malas prácticas de manipulación de precios no fueron puntuales sino recurrentes.
- 6) Las entidades, concedoras de los hechos, *no adoptaron ninguna medida* destinada a detener estas irregularidades.

De hecho en las recientes Jornadas de Cumplimiento de la CNMV de fecha 26 de septiembre de 2012 *se apuntaba directamente a la formación de precios en las operaciones OTC y a los conflictos de interés que existan entre los clientes y las*

*entidades financieras.* Entre los hechos observados y malas prácticas señalaba el supervisor: «[...] Necesidad en términos generales de *reforzar las políticas de gestión de los conflictos de interés en particular en lo relativo a la política de fijación de precios.* Existencia de distintos procedimientos en la actualidad que resultan insuficientes [...] Deficiencias en la información facilitada sobre la política de mejor ejecución [...]».<sup>22</sup>

## 5. CONFLICTOS DE INTERÉS

Finalmente, hay que señalar que el **abuso de mercado se encuentra también íntimamente relacionado con los conflictos de interés** en las recomendaciones de inversión que se realizan y ejecutan por cuenta de los clientes.

La normativa pre-MiFID ya estipulaba la necesidad de evitar los conflictos de interés. El Código General de conducta en los mercados de valores fijado en el Anexo al Real Decreto 629/1993 indicaba en su art. 6:

*Las Entidades deberán evitar los conflictos de interés entre clientes y, cuando estos no puedan evitarse, disponer de los mecanismos internos necesarios para resolverlos, sin que haya privilegios en favor de ninguno de ellos. En este sentido, deberán observar las siguientes reglas:*

1. No deberán, bajo ningún concepto, revelar a unos clientes las operaciones realizadas por otros.
2. No deberán estimular la realización de una operación por un cliente con objeto de beneficiar a otro.
3. Deberán establecer reglas generales de prorrateo o de distribución de las órdenes ejecutadas que eviten conflicto en operaciones que afecten a dos o más clientes.

Con MiFID estos preceptos quedan aún más desarrollados con la entrada en vigor del Real Decreto 217/2008 de 15 de febrero, artículos 44 y ss.

Los art. 10 y 11 del Real Decreto 1333/2005 que desarrolla el art. 83.2 de la Ley del Mercado de Valores, (capítulo II, «Abuso de mercado»), establecen una serie de normas en relación con la *emisión de recomendaciones de inversión y revelación de conflictos de interés a los clientes:*

**Artículo 11. Normas para la presentación imparcial de las recomendaciones.**

*1. Todas las personas a que se refiere el apartado 2 del artículo anterior tendrán el cuidado razonable de asegurarse de que:*

<sup>22</sup> CNMV. Alcaide, Guindo, J. Director de supervisión. Departamento de supervisión ESI-ECA.

- a. Los hechos se distinguen claramente de las interpretaciones, estimaciones, opiniones y otro tipo de información no factual.
- b. Todas las fuentes sean fiables o, en el caso de existir alguna duda sobre la fiabilidad de la fuente, se indique claramente.
- c. Se indiquen claramente como tales las proyecciones, pronósticos y objetivos de precios y de que se indiquen igualmente las hipótesis relevantes hechas al elaborarlos o utilizarlos.
- d. Las recomendaciones sean fundadas. En este sentido, las personas relevantes deberán poder explicar razonablemente, en su caso, ante la CNMV dichas recomendaciones.

El cliente debe conocer por qué un producto determinado resulta una oportunidad de inversión, en base a qué criterios financieros y especialmente a qué tipo de riesgo está sujeta y cómo éstos pueden afectar. Estas informaciones deben facilitarse en interés del cliente evitando conflictos de interés y en caso inevitable revelando de forma clara su origen específico y sus posibles consecuencias.

Las políticas de incentivos orientadas a la colocación de productos complejos generan conflictos de intereses entre clientes y entidades que atentan contra los principios básicos de protección del inversor y actuación en interés del cliente.

El regulador británico, la Financial Service Authority (FSA), anunció en 2010 que a partir de 2012 prohibiría a los bancos que den comisiones a sus empleados por la venta de productos financieros para frenar los abusos cometidos por la banca.<sup>23</sup>

Asimismo, se deben evitar estructuras comerciales que alimenten los conflictos de interés. En los casos donde coincide emisor/estructurador (creador y diseñador del producto), asesor/comercializador, depositario, agente de cálculo con la contrapartida directa del cliente, existe un conflicto de interés muy difícil de gestionar y que en la práctica ha perjudicado seriamente los intereses de los clientes.

23 SUÁREZ, Eduardo. «Falsos jubilados destapan el engaño bancario en Reino Unido», *Diario el Mundo: Mercados*, 3 de abril de 2010. Pág. 3.

## 6. CONCLUSIONES

Tanto desde un punto de vista empírico como comparativo podemos afirmar que la mala praxis bancaria tiene como principal foco de cultivo los conflictos de interés que se generan entre los clientes y las entidades financieras, asociados a estructuras comerciales y políticas de incentivos y de objetivos inadecuadas.

Los conflictos de interés generan una desprotección del cliente conduciendo a prácticas de abuso de mercado que atentan contra la propia calidad e integridad del mercado. Los fraudes, en ocasiones masivos, han destapado actividades que alteraron la libre formación de precios y manipularon el mercado en perjuicio de los clientes.

Los clientes, con independencia de su perfil inversor, se han visto afectados por fraudes y abusos financieros que trascienden la órbita jurídica de la nulidad por vicio del consentimiento en favor de otras figuras jurídicas asociadas a la contravención de normativa sectorial del mercado de valores y en concreto a la figura del abuso de mercado.

Comparativamente se detecta a nivel internacional (especialmente en Reino Unido y EE UU) una actividad sancionadora de los supervisores del mercado de valores intensa que ha conseguido revertir el rumbo —o al menos detonar un cambio en sus políticas internas—, de algunas de las entidades financieras más activas en la comisión de malas prácticas y fraudes financieros (*v. gr.* Barclays, entre otros). La acción combinada de fuertes sanciones y difusión de los motivos y fundamentos de las mismas produce un efecto disuasorio agudo que es capaz de modificar y prevenir la concurrencia de determinados comportamientos inadecuados que se han mostrado tremendamente arraigados en la cultura de negocio de numerosas entidades financieras.

En el caso de España, la normativa bancaria y bursátil existente ofrece suficiente protección a los inversores, particularmente a partir de la trasposición de la MiFID en la ley del mercado de valores (LMV) de 2007. El problema ha sido que ni el banco de España ni la CNMV han aplicado con rigor esta norma en lo que se refiere a la protección de los inversores. Quizás, la aparición de la crisis de 2007 hizo que se ponderasen más los problemas de solvencia de las entidades financieras que el perseguir su conducta, como mínimo deshonesta, con los clientes. Esto debe cambiar de forma radical porque las consecuencias para los ahorradores españoles han sido desastrosas.

Por otra parte, las entidades bancarias requieren de un cambio profundo de estrategia en sus actividades de banca minorista. Las políticas comerciales deben primar el interés del cliente y obviamente se debe eliminar cualquier conducta que no respete el espíritu y la letra de la LMV y otra normativa financiera. *No se puede ir haciendo publicidad de lo socialmente responsable que es el*

*banco cuando está engañando de forma manifiesta a sus clientes más humildes. Estas prácticas repercuten en el riesgo reputacional del banco y seguramente también tendrán consecuencias en términos de sanciones del supervisor o penales.*

Es evidente que es muy difícil modificar malos hábitos organizativos, por lo que en muchos casos se impone el cambio de los equipos directivos que en los bancos «traspasaron» el umbral de los que dice la ley y la ética. *Sin este cambio de cultura y equipo directivo, el futuro de varias entidades bancarias españolas es sombrío.*

## BIBLIOGRAFÍA

- ALONSO ALONSO E., SASTRE CORCHADO, G.J. (2003). «Transparencia y principio de mejor ejecución», CNMV, Monografía 2.
- BAENA TOVAR, N. (2002). «La regulación del abuso de mercado en Europa y Estados Unidos», CNMV, Monografía 1.
- BLANCO MARCILLA, E. (2007). «Participaciones preferentes: Rentabilidad de las emisiones», CNMV, Monografía 24.
- DEFENSOR DEL PUEBLO (2013 [marzo]). *Estudio sobre participaciones preferentes*. Madrid: Defensor del Pueblo.
- FMI (2012). *Spain: Stability Financial Assessment*. FMI Country Report 12/37. Junio.
- IBARRA IRAGÜEN, J. Y JIMÉNEZ-BLANCO, G. (2012). «El abuso de mercado: una panorámica de su normativa administrativa y penal vigente», *Revista Española de Derecho Bancario y Bursátil*, 126, abril-junio, páginas 49-104.
- LAMOTHE FERNÁNDEZ, P. Y PÉREZ SOMALO, M. (2013). «Las participaciones preferentes. La génesis del «corralito español»», *Estrategia Financiera*, marzo, páginas 18-35.
- REDACCIÓN DE LA EDITORIAL ARANZADI (2012). *Participaciones preferentes: ¿Se puede recuperar el dinero? Prácticas bancarias y protección del consumidor*. Navarra: Editorial Aranzadi.



# La sostenibilidad del sistema financiero: sentido e impacto del factor regulatorio<sup>1</sup>

**Javier Ibáñez Jiménez**

jibanez@upcomillas.es

Profesor propio de Derecho Mercantil (U. P. Comillas). Coordinador del grupo DMSGGS.

---

1 Trabajo adscrito al Grupo de Investigación Derecho, Mercado y Sociedad Global Sostenible (DMSGGS), de Comillas.



## RESUMEN

Este trabajo pone de relieve el papel de las nuevas normas españolas bancarias y del mercado de valores tras la crisis —conforme a estándares supervisados por la UE; *e.g.*, FROB, SAREB— para lograr niveles adecuados de sostenibilidad en las instituciones bancarias y de banca de inversión. Los autores subrayan la necesidad de regular las herramientas microfinancieras emergentes, así como el asociacionismo financiero ciudadano; de ahondar en los niveles de transparencia corporativa; y de articular nuevas medidas de prevención del fraude y de los conflictos de interés en la contratación de productos estructurados, entre otras precondiciones esenciales de sostenibilidad.

## PALABRAS CLAVE

Sistema financiero sostenible; Reestructuración bancaria; Derecho bancario; Directiva de mercados; Microfinanzas.

## CÓDIGO JEL

G 14, 21, 28, 34; K 12, 42; L 31, 38; M14.



## **ABSTRACT**

This paper outlines the role of banking and securities law recent post-crisis regulations in Spain -according to EU current supervision criteria; ad ex., FROB or SAREB regime- in order to achieve adequate levels of sustainability in national banking and investment banking institutions. The authors emphasize the need of regulation in the fields of emerging microfinance tools, enhanced levels of corporate transparency, citizenship financial associations, and prevention of fraud and conflicts of interest when contracting structured derivatives, amongst other prerequisites for sustainability.

## **KEYWORDS**

Sustainable financial system; Banking restructuring; Banking Law; MiFID; Microfinance.

## **JEL CODES**

G 14, 21, 28, 34; K 12, 42; L 31, 38; M14.

## 1. PREFACIO: SENTIDO Y ÁMBITO DE LA SOSTENIBILIDAD EN EL SISTEMA FINANCIERO

Tradicionalmente, el sector financiero se ha involucrado en políticas actuaciones de protección social, como son, en los últimos dos decenios, las estrategias de apoyo al denominado tercer sector de acción social, o la construcción de programas y códigos internos de responsabilidad social corporativa o, en términos más actuales, de desenvolvimiento socialmente responsable y sostenible de las empresas (Lozano 2006:43-49). Pero, al margen de la participación del sector financiero en iniciativas de sostenibilidad, esto es, de compromiso con grupos de interés no accionariales, y en particular, con el interés general medioambiental, de protección social de los excluidos y de recomposición de un marco específico de tutela preferente y reconocimiento prioritario de los derechos humanos, especialmente en el ámbito laboral, lo cierto es que, en la situación vivida en la práctica totalidad de los miembros de la OCDE, y en concreto en España, a partir de 2009, lo que está en juego, entre otras condiciones de sostenibilidad de las economías, es el propio sistema financiero como entramado institucional, subjetivo y de productos, servicios y contratos. Al menos, en la configuración que ha tenido desde que la banca goza del monopolio de la multiplicación del dinero a través del crédito bancario, y de un estatuto jurídico singular propio de las entidades de crédito, que contrapone a éstas al resto de sociedades y entidades mercantiles de los sectores no financieros, especialmente a partir, en el caso español, de la promulgación de un decreto de 1933 sobre el régimen jurídico de las cajas de ahorros, y desde la entrada en vigor de las sucesivas leyes de «ordenación bancaria» de 1921 y, tras la contienda civil, de 31 de diciembre de 1946.

Si por «sostenibilidad» se entiende, desde la perspectiva de las ciencias sociales, la capacidad de las sociedades y de sus instituciones o colectivos para pervivir y contribuir a su vez al mantenimiento de la convivencia, no puede dudarse que, actualmente, nuestras instituciones de crédito, de banca y de bolsa, se encuentran en el punto de mira del regulador y de diferentes y cada vez más amplios grupos de afectados, no ya por la laxa gestión de las cúpulas del sistema, tanto gubernativas como privadas, sino además por la ineficiencia e inoperancia de los mecanismos articulados por la legislación vigente en muchos aspectos donde la norma no estaba llamada a contemplar realidades sociales cada vez más alejadas del marco de estabilidad o normalidad institucional y contractual que, en un principio, regulaba pacíficamente (cf. Ibáñez, Partal y Gómez 2012:359-362). Piénsese en los fenómenos recientes de irresponsable e indiscriminada concesión de crédito, acumulación de carteras inmobiliarias por los bancos, diseño de productos y servicios financieros para pequeños ahorradores propios de un inversor sofisticado, o en los aún más

recientes de exclusión financiera por falta de garantías, embargo de bienes y desahucio masivo por ejecuciones hipotecarias provenientes de préstamos impagados con garantía de inmuebles sobretasados por los propios bancos ejecutantes.

En los siguientes epígrafes trataremos brevemente de algunos movimientos del legislador nacional y comunitario hacia una mayor sostenibilidad sistémica bursátil y crediticia, tanto en el terreno de las instituciones e intermediarios profesionales como en el de la contratación privada de productos y servicios financieros, especialmente por parte de personas físicas y jurídicas no profesionales de las finanzas.

## 2. REGULACIÓN BANCARIA Y SOSTENIBILIDAD SISTÉMICA

Un adecuado régimen legal de las entidades de crédito es esencial para sostener el sistema económico, porque ellas facilitan financiación al resto de sectores de actividad productiva y a los ciudadanos. La complejidad del sistema financiero y el hecho de que algunas entidades de mayor tamaño por sí solas tienen trascendencia sistémica para el sector y la economía en general, son circunstancias que demandan procedimientos eficaces y flexibles para preservar el equilibrio institucional, al menor coste posible para el conjunto de la sociedad.

### 2. 1. Notas breves sobre el paradigma hacia el que apuntan las regulaciones recientes de las instituciones del sistema crediticio

En el caso español, la terna de instituciones del sistema crediticio —bancos, cajas, cooperativas de crédito—, orillando ahora cualquier consideración sobre las otras instituciones mediadoras y concedentes de crédito —empresas de *leasing* y *factoring*, entidades de dinero electrónico, de tarjetas y otros productos bancarios complementarios—, parecía equilibrar los intereses privados de los accionistas, representados en el capital de los bancos, y los públicos de impositores y Administraciones, mejor custodiados, al menos sobre el papel, en las cajas de ahorros, merced a su carácter fundacional o mixto (Guridi 2006:383-384); sin perder de vista el papel sectorial de cooperación al desarrollo, especialmente agrario, que componían las cooperativas de crédito como tercer tipo de entidades crediticias legalmente reglado, a cuyo amparo se acogían fundamentalmente las denominadas «cajas rurales», donde se satisfacían en esencia intereses universales o comunes de los socios o asociados, en régimen societario cooperativizado o privativo de las sociedades cooperativas.

Son objeto de atención actual por nuestro legislador, en línea con el comunitario y con las corrientes internacionales más atentas al desenvolvimiento y vigilancia del impacto adverso de la crisis sobre las economías tanto financie-

ras como reales, recientes fenómenos que convergen en la difuminación de los contornos que tradicionalmente separaban distintos tipos de entidades crediticias, hoy envueltas en un magma de problemas comunes y urgentes. Así, el de concentración de las cajas, convergente con los procesos de fusiones y adquisiciones bancarias; el de la igualación operativa fáctica de las cajas a la propia de la banca comercial —pese a la conservación formal de su estatuto fundacional orientado hacia la tutela de su obra social (cf. Valle 2004:281), acuñando la feliz expresión «dividendo social»—; el del posterior vaciamiento institucional fáctico de las cajas a consecuencia de la voluntad legal de despolitizarlas y mejorar su eficiencia; y el de su aproximación formal o externa, en conjunción con la estrategia corporativa que hoy impera en la banca, especialmente a la de gran tamaño —en sintonía con otros tipos de sociedades cotizadas— hacia criterios de responsabilidad social corporativa. En la línea de equiparación de hecho descrita entre bancos, cajas y cooperativas de crédito, se encuentran también los procesos de publicación y renacionalización de todo el sector crediticio, especialmente en las cajas de ahorro y en supuestos de desequilibrio financiero estructural.

Desbalance al que subyace en no pocos casos una gestión, si no torcida, cuando menos negligente, de la entidad, en particular dirigida por consejeros o miembros del órgano rector o de administración social de perfil *ejecutivo*, cuando su interés entra en conflicto con el de accionistas dispersos en bolsa, o con el de inversores institucionales que cabe considerar políticamente neutros desde una perspectiva de control accionarial.

Entre las más recientes iniciativas legales que afectan a la recomposición de nuestro sector crediticio, merecen comentario separado, debido a su singular incidencia en el cambio sistémico hacia un paradigma de *crédito sostenible*, donde ya nos hallamos irreversiblemente inmersos, algunas que podemos agrupar, muy esquemáticamente, del modo que sigue:

### **a. Relativas al gobierno de las instituciones financieras**

A veces se afirma, sin reparar suficientemente en la correcta relación de causalidad que guarda el grueso de los acontecimientos, que la crisis potencia o agudiza los riesgos relativos al gobierno y gestión de las entidades, poniendo de relieve la necesidad de mejorar los mecanismos de control y supervisión de los órganos de administración y representación de las entidades del sector (e.g., González y Jiménez 2008: 5). Sin embargo, en rigor, el fenómeno debe contemplarse, siguiendo una senda de política legal y de control de la aplicación normativa mucho más ortodoxa en términos de prevención, y no de remedio *ex post*, o de reparación tardía —y baldía casi siempre—, justo a la inversa: en el mismo origen de la crisis está no ya el riesgo —no conjurado—

de una gestión y de un gobierno corporativo incapaz o, a lo peor, conscientemente desviado por intereses personales, sino la certeza de que esa gestión insostenible de los bancos —ya consumada— ha traído enormes perjuicios al sistema. Comenzando por sus clientes, los ahorradores, impositores e inversores no institucionales, no profesionales o minoristas; y siguiendo por la comunidad en su conjunto, en la medida en que las masivas pérdidas de la banca, por más que algunos políticos de diverso signo se empeñen en maquillar, se trasladan finalmente a la ciudadanía, siquiera por vía indirecta —fondos de garantía desviados de su función original de cobertura de pérdidas privadas; o financiación del Fondo de Reestructuración Ordenada Bancaria (FROB), por poner dos ejemplos recientes y muy significativos—.

Nadie duda que es imprescindible, hoy más que nunca, combatir el blanqueo de capitales, limitar los excesos autorremuneratorios de los consejeros y gobernadores de las entidades financieras, y depurar la responsabilidad de directivos, empleados y mandatarios de todo nivel en el seno de sociedades de intermediación, calificación, gestión, asesoramiento y garantía crediticia, entre otros negocios conexos. Ahora bien, los fallos en el modelo de gobierno corporativo y de gestión bancaria no sólo se atajan normativamente, siendo preciso cambiar la cultura y el modo de hacer y de pensar de quienes ejercen responsabilidad en el seno de las entidades. Esto, como fácilmente se comprende, no es loguable en pocos años.

De ahí que, en este campo, corresponda al regulador desempeñar más un rol de estímulo y fomento de buenas prácticas que el de sanción y disuasión normativa de malas prácticas, aun sin perder de vista la función preventiva y punitivo-represiva del derecho. Así, en materia de condiciones subjetivas de acceso al órgano de administración (experiencia, formación técnica y honorabilidad, entre otras), y en materia de transparencia sobre la gestión (tanto a los órganos sociales como al mercado e instituciones), es ineludible exigir normativamente el cumplimiento de ciertos estándares, en particular sobre:

- a) Sistemas de gobierno corporativo (actualmente está en vías de discusión el reemplazo de la Circular de la CNMV 4/2007 sobre el informe anual de gobierno corporativo, en sintonía con las últimas exigencias comunitarias en materia de transparencia hacia los mercados).
- b) Políticas y sistemas de resolución de conflictos de interés entre accionistas, administradores y otros gestores de alto nivel, a fin de prevenir el *tunneling* o extracción de provecho patrimonial por gestores desleales, situación desafortunadamente muy habitual entre los gestores de las entidades de crédito.

- c) Estructuras de control accionarial y relaciones de las entidades de crédito con grupos de inversores, a fin de lograr una democracia accionarial más participativa.
- d) Sistemas de funcionamiento orgánico, en el plano de la regulación positiva de la materia jurídica societaria, y también en el no menos esencial para el sistema legal del control administrativo de mercados.
- e) Niveles y sistemas retributivos de los gestores, y mecanismos de acceso, atribución, distribución y cese de responsabilidades.

Allende exigir normativamente unos mínimos, es imprescindible que las entidades de crédito y otros operadores financieros consoliden buenas prácticas de responsabilidad social en la gestión. De ahí que resulte hoy prioritario, y aún más fundamental para la sostenibilidad sistémica de las instituciones financieras, promover, desde la misma base del sistema educativo, del entramado corporativo público y también del empresarial interno del sector financiero, una cultura y una concienciación de la necesidad de dar y recibir transparencia, en particular a la hora de acceder al gobierno o a la dirección y gestión de las entidades de crédito.

Cabe preguntarse si esa nueva cultura es promovida desde la norma jurídico-administrativa, cuyo papel de intervención subsidiaria viene justificado en este supuesto por la necesidad de «dar seguridad al público del cual la entidad capta su pasivo, y por ende a preservar la estabilidad del sistema financiero» (*sic*, exposición de motivos del Decreto Ley 24/2012, de 31 de agosto, de Reestructuración y Resolución de Entidades de Crédito, I.3, que fue derogado a renglón seguido por la Ley 9/2012; profundizando en las claves del dilema seguridad vs. libertad en el panorama europeo y global de la regulación bancaria, desde la óptica de la eficiencia [Ibáñez y Namey 2011:119-124]).

Como enjuiciamiento preliminar de la cuestión, debe responderse negativamente a la cuestión formulada. La magnitud de esta crisis hace que el rol estatal sea, *a priori*, meramente paliativo de los males que aquejan al sistema financiero, y de encauzamiento y minimización de los efectos adversos de la crisis previstos por las autoridades monetarias, fundamentalmente sobre la premisa, como se ha visto, de «preservar» el sistema actual. Pero lo que no explica el Banco de España, ni la autoridad monetaria europea, naturalmente, es que una cosa es conservar la personalidad jurídica de los actuales bancos, otra financiar sus pérdidas, y otra, bien diferente y de mucho mayor alcance, es reformar sus sistemas de gobierno corporativo y su cultura de actuación en los mercados; tareas estas últimas mucho más necesarias y complejas para el ahorrador, pero también de logro bastante más arduo por una reforma normativa, por amplio que sea el espectro a que esta alcance. La «seguridad pública» a que

el legislador se refiere es una seguridad formal, pero también volátil y cortoplacista —proteger a los bancos para que estos sigan prestando, y devolviendo o reembolsando los depósitos—; la verdadera seguridad sólo se alcanza con una confianza en las instituciones de muy complicada restauración en las circunstancias actuales, y que pasa por el saneamiento programático, lógico e ideológico —eidético, que dirían los epistemólogos— de la dirección de los bancos, acostumbrados desde los orígenes del Estado liberal a realizar malas prácticas, muchas veces consentidas desde los poderes públicos domésticos e internacionales. Prácticas que son, como la actual crisis pone de manifiesto, diametralmente opuestas a la noción de sostenibilidad.

### **b. Reestructuración y liquidación o resolución de las entidades de crédito**

La inyección de fondos públicos —«reestructuración» en el sentido de las reglas contenidas en el capítulo I del Decreto Ley 24/2012— constituye la vía común para equilibrar el desbalance de las entidades de crédito viables en interés del público ahorrador o depositante —nótese que, si el desbalance se supera con medidas de «actuación temprana» ex capítulo II, no se precisa aquella inyección, aunque por excepción pida la entidad apoyo indirecto emitiendo valores convertibles en acciones, y aunque se sustituya por mandato del Banco de España a los administradores—. Decimos, nótese, en interés de los depósitos, porque buena parte de los fondos depositados se perdería irremisiblemente sin tales ayudas estatales. Pero puesto que también, y antes que depositante, el público ahorrador es *contribuyente*, el apoyo estatal debe limitarse, en aras de la eficiencia, al punto de equilibrio en que la entidad pueda reembolsar las ayudas con sus beneficios futuros.

Cuando las dificultades de la entidad se agravan al punto de que el desequilibrio financiero, y el estado de insolvencia aparejado al mismo, pueden considerarse definitivos, es preciso liquidarla; en su caso, previa segregación y salvamento por diversos mecanismos jurídicos alternativos de sus activos «sanos» o de sus partes de negocio salvables. A este salvamento parcial que acompaña a una extinción de una entidad de crédito inviable se le conoce hoy como «resolución».<sup>2</sup>

Debe precisarse que las ideas del Gobierno español en este terreno de la reestructuración —plasmada en las medidas urgentes y provisionales de agosto

2 Según el neologismo que introduce el precitado reglamento siguiendo tanto al FMI como a la Junta de Estabilidad Financiera del G20 en su documento *Elementos fundamentales para el Régimen de Resolución Efectivo de Instituciones Financieras*, aprobado por Ley 9/2012, de 14 de noviembre, que además regula la reestructuración de estas entidades; ha de tenerse presente que la propuesta de Directiva de la Comisión Europea de 6 de junio de 2012 acoge igualmente el término «resolución» recién acuñado, más propio del derecho contractual

de 2012 y, seguidamente, en el régimen de resolución de la Ley 9/2012— no son precisamente originales o imaginativas; tampoco son improvisadas, ni autónomas, pese al refuerzo «extraordinario y sin precedentes»<sup>3</sup> de los mecanismos públicos de sustento de la banca privada que supone implementarlas. Más bien son consecuencia y plasmación del consenso internacional europeo, e incluso de alcance global, obtenido a través de la actividad reciente del G-20. Por tanto, las limitaciones gubernativas para la aplicación de las reglas de reestructuración son grandes, al depender gran parte de la actuación tanto del Gobierno como de nuestro banco central de la necesidad reglada de implementar decisiones ya adoptadas por el Eurogrupo, y concertadas en el recientemente aprobado Memorando de Entendimiento. Entre las principales novedades que afectan a la configuración futura inmediata de nuestro sistema crediticio deben recordarse estas:

- a) La redefinición del capital principal que han de mantener las entidades de crédito y los grupos de entidades de crédito, fijándose el 9 % de las exposiciones ponderadas de riesgo según los criterios del BIS (Basilea II) como mínimo a cumplir desde 1 de enero de 2013, con lo que se alteran las previsiones del 8 % de capital —y 10 % para entidades con difícil acceso al mercado de valores— hechas por Decreto Ley 2/2011, de 18 de febrero, de Reforzamiento del Sistema Financiero; se opta por un tipo universal del 9 %, lo que ha atraído las críticas de las entidades relativamente perjudicadas por el cumplimiento de estas nuevas obligaciones.
- b) El refuerzo de los mecanismos de intervención del FROB, cuyo sistema de gobierno se modifica para eliminar conflictos de interés de directivos que están a un tiempo en el sector privado. En particular, y sin perjuicio de la supervisión del Banco de España, el FROB determinará qué entidades —viables— se reestructuran, y cuáles —no viables— se deben extinguir por resolución, al no poder devolver las ayudas públicas recibidas; y

privado que de la tradición jurídico-administrativa de las entidades de crédito, donde tradicionalmente se hablaba de intervención y sustitución de los gestores, y en su caso, de liquidación; así, en la Ley de Disciplina e Intervención de Entidades de Crédito de 1989. En todo caso, la resolución implica extinguir una entidad inviable inmediatamente por su insolvencia, pero que eludirá el procedimiento concursal como vía extintiva en interés público; mientras que la reestructuración implica permanencia en el sistema de entidades que son apoyadas para garantizar su viabilidad, pudiendo el apoyo ser reembolsable o incluso no serlo, si la resolución perjudica «gravemente» (art. 2.2.b Ley 9/2012) al sistema. También se prevé la alternativa del procedimiento de «actuación temprana» para el ente que no podrá previsiblemente cumplir normas de liquidez, solvencia, control u organización internos, pero podrá por sí tornar al cumplimiento, con o sin apoyo público excepcional, ex art. 9.f.

3 Sic, exposición de motivos de la ley, *in fine*.



- qué vías se adoptarán —venta del ente, cesión de patrimonio a bancos intermediarios o «puente», o a una gestora de activos, en su caso con apoyo financiero del FROB en los términos de los arts. 28 y 29 de la Ley 9/2012: concesión de garantías o de crédito, compra de activos, asunción de pasivos, o recapitalización mediante compra, con el descuento máximo que fijen las reglas UE sobre ayudas estatales, de sus títulos por el FROB, o de instrumentos convertibles en ellos, también por el FROB—.
- c) El desarrollo de *instrumentos públicos de recapitalización* y apoyo financiero disponibles, incluyendo la compra de acciones ordinarias, las aportaciones al capital y la emisión de títulos convertibles en acciones. El FROB podrá ser comprador preferente, lo cual supone trasladar al Estado pérdidas enormes, más importantes cuando más laxa sea la aplicación de las valoraciones de las entidades previstas en el capítulo V del Decreto Ley; de ahí la referencia al principio de «minimización de los recursos públicos en los procesos de reestructuración y resolución» referido por este reglamento, y tan celosa y usualmente ocultado por dirigentes bancarios y políticos, que se complementa con el principio de prioridad de los accionistas o cuotapartícipes —salvo el FROB, que previo informe del BE es el valorador patrimonial *ex lege* y en exclusiva de las entidades reestructuradas o resueltas— a la hora de soportar pérdidas (art. 4.1.a Ley 9/2012), seguidos de los acreedores subordinados y del resto, con el límite de que éstos no soportarán más pérdidas de las que habrían padecido en un concurso de acreedores (4.1.d).

La imposición de una obligación de *subordinar* deuda a las entidades inmersas en procesos de reestructuración o resolución, a fin de postergar a determinados acreedores en interés del sostenimiento de la entidad reestructurada, o, en los casos de resolución, de la minimización del impacto público de la extinción acordada. La clave de este régimen —*cf.* cap. VII Decreto Ley 24/2012— desde la óptica de la sostenibilidad sistémica estriba en su utilidad para determinar en qué medida los socios y acreedores del ente reestructurado o extinto asumen la crisis del ente, antes que el contribuyente, en la medida en que han de responder del riesgo asumido, como por fin reconoce explícitamente el legislador —*cf.* exposición de motivos de esa norma provisional, ya derogada, como se ha advertido, por la Ley 9/2012, IV.16 a 19—. Téngase en cuenta además que, como dispone esta Ley en su art. 36.4.h, introducido por disposición final 3.ª.1 del Decreto Ley 6/2013, de 22 de marzo, de protección a los titulares de determinados productos de ahorro e inversión y otras medidas de carácter financiero, en vigor desde 24 marzo, los créditos cedidos a la SAREB no serán calificados como subordinados en el marco de un eventual concurso del deu-

dor, aunque fuese accionista del ente deudo; no obstante, si ya hubiese sido calificado el crédito como subordinado con carácter previo a la transmisión, conservará tal calificación. Por otra parte, la SAREB ostentará, respecto a los créditos que compre tras la declaración de concurso, derecho de adhesión los convenios propuestos, y derecho de votar en la junta de acreedores.

- d) La creación del SAREB como sociedad anónima gestora de activos problemáticos o tóxicos, en particular inmobiliarios, procedentes de los bancos reestructurados, a la que, según las reglas del capítulo VI del Decreto Ley precitado, y los arts. 15.1 b y 35 a 38 de la Ley 9/2012, se ceden los activos según sistemas valorativos que precisarán de ulterior desarrollo reglamentario; esa reglamentación se antoja decisiva para conocer el coste del impacto sobre la ciudadanía que traerá la reforma del FROB. En el apartado c. siguiente se presenta el trasunto que yace tras la opción gubernativa por el saneamiento de la banca a través de una entidad receptora de su patrimonio insano o tóxico, especialmente tratándose del devaluado y problemático *real estate*, ajeno a su objeto social.

### c. Saneamiento de la banca y banco malo

La previsión actual de saneamiento de los bancos españoles hecha por el Gobierno pasa por la opción de trasladar los activos inmobiliarios tóxicos de los balances bancarios al SAREB o «banco malo». Opción orientada a que la banca se concentre de nuevo en el desarrollo y expansión de su negocio tradicional de préstamo y depósito, relegado por la creciente diversificación y universalización de actividades, sobre todo en el terreno de la denominada «banca de inversión» o del mercado de capitales, que ha desnaturalizado en buena medida a la banca clásica o del sistema crediticio.

La sociedad anónima especial precitada está encargada por mandato legal de comprar tales inmuebles, según el Decreto que desde 16 de noviembre de 2012, en desarrollo de los arts. 35 a 38 de la Ley 9/2012, regula la Sociedad de Gestión de Activos Procedentes de la Reestructuración Bancaria (SAREB). Tal cual Bruselas ha dispuesto —e impuesto— aplicando la lógica de la salvaguarda del interés público y la presunción de objetividad de criterio del Estado, las compras se celebrarán al precio fijado por el Banco de España. Ese precio supone aplicar descuentos sobre el valor de adquisición de los bancos de al menos la mitad de este, de forma que los bancos han de afrontar ahora, cuando se materialice la venta al SAREB, un segundo tramo de pérdidas inmobiliarias —como media ya han asumido o provisionado una rebaja próxima al 30 %—. La cuestión estriba en saber si la rebaja que finalmente imponga el

Banco de España llegará al 60 % o más, duplicando la pérdida ya asumida por los bancos; previsiblemente, rondaría el 63 % (cf. MONTOYA 2012, *passim*; y art. 36.2 Ley 9/2012, que atribuye el papel de valorador a expertos independientes designados por el Banco de España).<sup>4</sup>

El dilema de la recta fijación de ese descuento es crucial para el futuro de la banca y del sistema financiero. Si la segunda rebaja es exigua, los bancos soportarán la pérdida, al recibir con el precio de compra una subvención oculta del SAREB —diferencia respecto al precio al que realmente puede revender el SAREB al público los inmuebles—, pero el SAREB, y por tanto los ciudadanos en último término, perderán la diferencia. Si, en cambio, el SAREB adquiere con alto descuento, a precios de mercado reales, será un banco público viable, incluso rentable, pero muchos bancos no podrán provisionar la diferencia y finalmente el Estado tendrá que ayudarlos o intervenirlos en los términos de la Ley de Disciplina e Intervención de las Entidades de crédito de 1989. Algunos, incluso, no sobrevivirán, con lo que la pérdida será dual: bancaria y también estatal. Delicado equilibrio político y económico a lograr, como se ve, y difícilísimo el acierto potencial del Banco de España en esta situación, por cuanto además el futuro del banco malo depende de factores desconocidos, como la evolución del precio inmobiliario en los próximos años, dependiente a su vez del curso que siga la economía real —¿quién asegura cuándo tocará fondo la caída de precios, y a qué niveles?—.

Por lo demás, no parece descabellado afirmar que deben ser los bancos —por tanto, sus accionistas, y sin perjuicio de la responsabilidad de los administradores— los que encajen la mayor parte del diferencial precitado, si no todo, aun a riesgo de quebrar o ser absorbidos por terceros, en la medida en que la ciudadanía, y los propios mercados, esperan que los bancos asuman responsablemente la gestión deficiente o negligente de muchos de sus rectores, dirigentes y personas en conflicto o cómplices relacionados, presentes y pasados; problema de mayor calado, asociado a la estrechez del sistema y a la falta de independencia —o excesiva interdependencia— de sus magnates, cuestión que salpica al propio Estado, en particular en el caso de las cajas con representantes políticos asociados por mandato legal a sus órganos de gobierno o consejos rectores.

4 Por lo demás, el régimen de la cesión de activos al SAREB excepciona todas las reglas societarias, de competencia, civiles y concursales imaginables, en aras del interés general que defiende el legislador. Así, la cesión no es rescindible por reintegración concursal; si el crédito cedido es litigioso no puede adquirirlo el deudor ex 1535 CC; la SAREB queda exenta de las obligaciones de formular opa, y de las tributarias conexas al crédito comprado previas a la cesión; en caso de escisión o segregación no se aplica el art. 80 de la Ley de 2009 sobre modificaciones estructurales; y, lo que es esencial para proteger a los bancos reestructurados, éstos no responden de la solvencia de los deudores cedidos cuando vendan créditos a la SAREB.

En este sentido, es preciso reconocer que ciertas políticas públicas de «café para todos», pretendiendo eludir la discriminación entre entidades, agravan a muchas comparativamente. Baste recordar que las normas disponen ajustar los valores de los inmuebles según criterios valorativos «homogéneos» que se aplicarán «a todas las entidades de modo no discriminatorio». Huelga decir que las diferencias entre entidades y sus modelos de gestión y gestores son llamativas; de ahí que alguna clasificación pública de entidades según su solvencia actual y según el nivel de honorabilidad y responsabilidad demostrada desde el inicio de la crisis por sus dirigentes, habría facilitado una distribución racional y más justa de los costes del saneamiento inmobiliario, impidiendo la aplicación indiscriminada de futuros criterios normativos.

Desde la perspectiva del nuevo régimen que impone el decreto regulador del SAREB, es preciso puntualizar que la panoplia de blindajes societarios y privilegios concursales y de derecho privado que el Gobierno otorga a la nueva entidad como entidad pública protegida —por ejemplo, emisión de deuda sin límite, contra la regla de endeudamiento máximo del art. 405 de la Ley de Sociedades de Capital; valoración por el Banco de España y no por experto independiente en caso de modificaciones estatutarias y estructurales, contra arts. 67 y 72 LSC, entre otros; voto postconcurzal en junta de acreedores si compra créditos concursales —tal compra se reputa «forzosa» ex art. 122 de la Ley Concursal de 2003—; el crédito vendido por SAREB no será extinguido por el deudor pagando su precio a su comprador cesionario, contra art. 1535 del Código Civil; exención de opa obligatoria si compra el 30 % o más del capital de otra sociedad, contra el decreto de opas— tratan de fortalecer la posición jurídica del banco malo, colocándole fuera de las reglas de mercado en interés. Estos privilegios y excepciones, necesarios para que la nueva entidad cumpla su misión, sin embargo comprometen la propia deriva del Gobierno en la medida en que éste puede utilizarlos como instrumento de gestión para salvar al banco malo a cualquier coste, de un lado; si bien, de otro lado, parecen imprescindibles para mitigar el impacto que las eventuales pérdidas inmobiliarias de la entidad acarreen al Estado. Pérdidas que, de otro modo, habría sufrido la banca irremediablemente al no poder utilizar las ventajas asociadas a la regulación.

En definitiva, la regulación del banco malo genera fallos de mercado intencionalmente en interés común; mas, como en tantos otros casos sucede, su tutela llega tarde. Con todo, cabe esperar que la inversión en su capital prevista legalmente como mayoría del sector privado —50,01 %, que previsiblemente aportarán en su mayoría Santander, BBVA y Caixabank— involucre responsablemente a todo el sistema. Al margen de lo cual, debe afirmarse que sólo una vigilancia eficaz de la administración de los bancos, evitando la concesión indiscriminada de créditos —¿qué seguimiento de entes como Bankia, y en particular de Caja Madrid, hizo en este campo el Banco de España entre 2007

y 2010?— habría tutelado el interés general *a priori*; de otra parte, y a posteriori, es dudoso que los gestores del banco malo logren efectivamente cumplir los fines de saneamiento pretendidos, no sólo en el seno del propio SAREB, sino por fuera del mismo; pues, en tanto las políticas de responsabilidad social y gestión eficiente de la banca en general no cambien sustancialmente, los propios bancos, aun extirpado el quiste inmobiliario, continuarán generando tumoraciones cuya malignidad es más que probable en el actual contexto de recesión económica general y restricción del crédito. Piénsese sólo en el dato de que, pese a los niveles ínfimos actuales del EURIBOR, los bancos, en prácticas concertadas oligopolísticas que parecen inadmisibles, y sin oposición de las autoridades bancarias, aplican diferenciales en sus créditos concedidos en el entorno de ¡3 a 5 puntos porcentuales!, asegurándose beneficios a costa de miles clientes que, a corto y medio plazo, se sumarán a la ola de fallidos e incumplidores definitivos de sus compromisos de reembolso, agravando la propia situación financiera de los bancos cuando engrosen, vía ejecución hipotecaria, su lista de inmuebles infravalorados.

## 2.2. Referencia a las innovaciones financieras sociales y la regulación de las instituciones microfinancieras

La llamada inclusión o inserción financiera presupone la utilización de la ingeniería financiera y de la economía financiera para procurar el desarrollo de los pueblos. Este enfoque de trabajo hacia un desarrollo justo y socialmente equilibrado, que ha sido bautizado en España como «finanzas sociales» (Ibáñez y Partal 2002:77-94; Ibáñez 2004:46-50) en el marco de la «economía social» (cf. Iturriz, Mateu y Valor 2005:1-5; Sanmartín 2001:1-2) supone la convergencia de esfuerzos públicos y privados, de empresas, Gobiernos y organizaciones ciudadanas, para implementar las instituciones del sistema financiero en beneficio de la sociedad en su conjunto, y no sólo en áreas del planeta empobrecidas, sino también en los países en desarrollo. En efecto, ya se ha observado que el enfoque de la inclusión financiera traerá un impacto positivo para el sector financiero global, al ayudar a un desarrollo económico «más amplio, más profundo y más inclusivo», que impulsa «la estabilidad política y el progreso social» (FNUDC 2006:181).

Si en tiempos críticos disminuye el crédito concedido, merced al desbocamiento del riesgo crediticio y de la morosidad de los prestatarios, puede afirmarse sin embargo que, paradójicamente, debe crecer el crédito concedido selectivamente a *microacreditados*, esto es, clientes pequeños que buscan su inclusión social, carecen de garantías reales que aportar al ente prestamista generalmente, y por lo general desarrollan actividades empresariales o profesionales en crecimiento o fase de consolidación (*start-ups*) cuyos retornos

o rendimientos, vigilados por el prestamista o por entidades especialistas del sector, sustituyen eficazmente las precitadas garantías, en la medida en que el compromiso personal del prestatario es fuerte, su actividad viable, y su inserción en el sistema financiero va de la mano de un crecimiento empresarial fuertemente tutelado y óptimamente asesorado.

La actividad microfinanciera se erige así, en la Europa del desempleo, como una solución preferente para la recuperación del crecimiento que los organismos de la Unión esperan consolidar en el entorno de 2020, fecha en la que habrán de evaluarse los resultados de los actuales programas de empleo comunitario.

En este terreno, la regulación del microcrédito en general, y, en particular, de las instituciones microfinancieras, su composición, naturaleza jurídica, estructura societaria, gobierno corporativo y requisitos técnicos operativos —que necesariamente han de constituir un apartado especial dentro del marco común de las exigencias de capital reconocidas en Basilea III—, constituye piedra de toque y, a su turno, punta de lanza de la reconfiguración del sistema bancario en clave sostenible (conformes Abrams y Farrington 2002:5-9; Doiciu 2013:47 ss.; Pizzo 2013:42-44), sin perjuicio de la necesidad de que estas instituciones se financien por canales no comerciales al uso en la banca común, puesto que los estudios empíricos revelan correlación inversa entre apalancamiento financiero de estas instituciones —vía obligaciones o emisión de capital— y el servicio a las necesidades de los más pobres, los clientes; a mayor coste del capital, mayores tipos ofertados al microacreditado, superior riesgo de crédito y mayor tasa de incumplimiento (Hoque, Chishty y Halloway 2011:420-425).

De otra parte, y desde el lado del ahorro, la potenciación normativa de sistemas de inversión socialmente responsable —en esencia, depósito y fondos éticos o destinados a empresas y actuaciones *pro bono*, entre otros productos y servicios financieros responsables—, debe constituir un acicate para que muchos inversores acudan a los mercados teniendo en mente que pueden colaborar con los fines de inclusión financiera contribuyendo a mantener o a consolidar la actividad de empresarios y particulares *a priori* excluidos del sistema financiero, sin renunciar a la rentabilidad o sin perder, al menos, cotas sustanciales de rendimiento financiero, lo que resulta especialmente significativo cuando se realizan inversiones pequeñas donde la gestión de puntas de tesorería no constituye una actividad relevante para el equilibrio financiero del inversor. Naturalmente, los poderes públicos son corresponsables en la publicación y divulgación del alcance que pueden tener diversas iniciativas privadas de banca ética o socialmente responsable en este terreno, cuyo campo de desarrollo, especialmente en materia de fondos de pensiones, donde el scree-

ningo o selección positiva y negativa que pueden hacer los inversores a través de los gestores está aún en sus estadios más primitivos, al menos en el caso español, aunque también en otros muchos miembros de la UE (cf. González y Jiménez 2008: 9, 92-96, con referencias al sistema EUROSIF y a la modulación de *sustainability indexes* específicos).

### **2. 3. Hacia una nueva regulación contribuyente a la sostenibilidad de la contratación bancaria**

Los recientes movimientos ciudadanos, algunos espontáneamente surgidos a consecuencia de escándalos de engaño masivo en la colocación de derivados y estructurados por los comerciales y directores de banca —por ejemplo, el de la denominada Asociación de Usuarios Afectados por Permutas y Derivados Financieros (ASUAPEDEFIN), nacida como reacción de los demandantes en juicio contra bancos que han emitido *swaps* y otros derivados de cobertura hipotecaria con pérdida segura para el cliente, al aprovechar el banco emisor del *swap* los movimientos favorables de los tipos de interés sin advertencia del cliente—, han provocado cierta reacción del legislador frente a los sistemas de diseño, publicitación y oferta bancaria de tales instrumentos y productos financieros, de origen bancario pero de indudable sello y cuño del mercado de valores, al estar en su mayoría las prestaciones contractuales debidas por los clientes referidas, referenciadas, indexadas o vinculadas a la evolución de índices, valores o productos contratados en el mercado de capitales, o poseer una estructura derivativa OTC claramente concomitante con el concepto de instrumentos derivados contemplado en los artículos 1 y 2 de la Ley del Mercado de Valores 24/1988.

En particular, el Decreto Ley 24/2012 tutela al inversor minorista suscriptor de productos no cubiertos por el Fondo de Garantía de Depósitos de las Entidades de Crédito. Por otra parte, y como medida complementaria de los procesos ordenadores de las reestructuraciones y de las nuevas «resoluciones» de entidades a extinguir, se establecen sistemas, tanto voluntarios como obligatorios a cargo del FROB, de gestión de instrumentos híbridos —preferentes, deuda subordinada—, a fin de que los ciudadanos asuman las menores pérdidas posibles como consecuencia de tales procesos, debiendo asumirlas los acreedores y titulares de los valores híbridos que aceptaron contractualmente el riesgo.

Como se observa, la regulación vigente desde finales de 2012 no prevé una solución para los adquirentes de estos híbridos compelidos a adquirirlos en sustitución de otros productos fallidos que emitieron los bancos; simplemente el legislador se limita a tutelar el interés público general, pero no el de quienes han sufrido pérdidas a consecuencia de una cadena de adquisiciones de ins-

trumentos emitidos por la entidad de crédito irresponsablemente en cuanto a la previsión de rentabilidad, cuando no directamente ofertados con dolo o maquinación para arrancar un consentimiento no obtenible en condiciones normales —*cf.* arts. 1269 y 1270 C.C.—. Ciertamente, no es misión directa de la reglamentación sobre reestructuraciones bancarias tutelar al inversor minorista; pero sí subsidiaria, en la medida en que no se han dispuesto otras normas bancarias aplicables a estos supuestos, y sin perjuicio de la posibilidad de tutela al amparo de la MiFID, cuando los productos o instrumentos emitidos puedan calificarse como propios del mercado de capitales (véase más abajo, III).

### 3. RÉGIMEN LEGAL Y SOSTENIBILIDAD DEL MERCADO DE CAPITALES

#### 3.1. Integración y supervisión global de los mercados: sostenibilidad económica y difusión social

Profundos cambios tecnológicos han condicionado la evolución de los mercados de capitales en los últimos años, que han conocido procesos de transformación organizativa e integración empresarial desconocidos en las décadas anteriores. En síntesis, puede afirmarse que las transacciones se han concentrado, los productos y servicios ofrecidos se han diversificado extraordinariamente y, en consecuencia, sus riesgos asociados se han multiplicado y expandido globalmente, pese a los esfuerzos de IOSCO (International Organization of Securities Commission) en la unificación de los sistemas de supervisión y en la estructuración de una normativa de control de mercados global. En el caso del regulador europeo comunitario, la unificación regulatoria es muy notable ya, y la autoridad europea de los reguladores europeos de mercados —ESMA, antes CESR— impulsará mayor transparencia y supervisión de los mercados siguiendo las recomendaciones y criterios de IOSCO y tratando de cumplir los objetivos impuestos por el G-20 en la cumbre de Pittsburgh de 2009, tras la experiencia de la crisis de 2008, uno de cuyos efectos principales —y a su vez detonantes de la reacción normativa posterior— fue el colapso de la firma de servicios de inversión Lehman Brothers. Como se expone seguidamente (*infra*, 2) el resultado del proceso de adaptación europea a las nuevas exigencias de transparencia y protección de los inversores es la reforma de la Directiva de Mercados —*Market in Financial Instruments Directive* (MiFID) 2004/39/CE, que había reemplazado a la de servicios de inversión de 10.05.1993—.

Si, como ha afirmado Michel Barnier, comisario de Mercado Interior y Servicios de la UE, los mercados de valores han de «servir a la economía real y no al contrario», la situación de opacidad de buena parte de la operativa y prácticas



profesionales desarrolladas en las dos últimas décadas debe cambiar, de modo tal que la sociedad en general pueda confiar en el mercado, por un lado, y por otro, de forma que las transacciones financieras no sólo dejen de obstaculizar el desarrollo sostenible de la economía general, sino que lo promuevan y coadyuven a él, facilitando la financiación de proyectos reales de un mayor número de personas físicas y empresarios, como es propio de su finalidad originaria; de ahí la reacción del legislador y de los reguladores especializados, en una dirección no tanto punitiva o sancionadora como preventiva y de fomento o encauzamiento de mejores prácticas profesionales de negociación precontractual y postcontractual y difusión informativa.

### 3. 2. La propuesta de la MiFID 2 y la provisión sostenible de productos y servicios financieros

La proyectada MiFID o directiva de mercados de instrumentos financieros —en lo sucesivo, MiFID 2— trata de lograr mercados de capital sostenibles, esto es, más eficientes, resistentes a los riesgos y, sobre todo, más transparentes, para promover la confianza de los inversores, particularmente no profesionales. A tal fin se opta por mayor intervención y vigilancia de las autoridades administrativas nacionales, consciente el legislador de que la libertad de mercado debe encauzarse o encarrilarse de conformidad con el objetivo prioritario de restaurar la confianza de la base inversora, retirada por la proliferación de abusos de mercado detectados por parte de profesionales de la inversión, tanto de pequeños «chiringuitos financieros» como de grandes bancos de inversión, donde se han dado casos de evasión fiscal, fraude contable y administrativo para distorsionar la información de emisores e intermediarios, ocultación de hechos relevantes al mercado, manipulación de cotizaciones, tráfico de información privilegiada e información distorsionada de auditores, analistas y agencias de calificación, entre otras malas prácticas.

El contenido de las medidas que diseña en la MiFID 2 el regulador europeo puede condensarse en los elementos siguientes, todos encaminados a incrementar la transparencia y seguridad operativa:

- a) Tecnológico. La contratación bursátil rápida llamada «algorítmica y de alta frecuencia», impulsada por el desarrollo informático y por la implementación de plataformas contractuales y sistemas operativos nuevos y de alta eficiencia técnica, dispara el riesgo de incumplimiento en cadena global o sistémico, causado además desde el anonimato sobre los volúmenes negociados y sobre la titularidad del contrato que dichas plataformas —*dark pools*— proporcionan. La MiFID 2 regula la actividad de quienes operan con tales algoritmos, disponiendo sus obligaciones de aportación de liquidez, tratando de reducir que sus numerosas y casi ins-

tantáneas entradas y salidas causen picos de volatilidad que colapsen el mercado

- b) Mercadológico. No sólo los sistemas de negociación multilateral (MTS, MTFs) ya regulados en la MiFID de 2004 se contemplan dentro del ámbito de aplicación legal, sino que éste se extiende a los mercados o sistemas organizados (SON), para vigilar la actuación producida en plataformas cuyo volumen de negociación crece día a día, sobre todo para contratar productos derivados estándar. De otro lado, se trata de asegurar una competencia efectiva entre proveedores de servicios complementarios a los de inversión y necesarios para la post negociación bursátil, como los de difusión de cotización e información bursátil, y los de liquidación y compensación, entre otros, a fin de fomentar a su vez la competencia entre mercados y plataformas de negociación principales. Además, la nueva obligación prevista de reunir y publicar los datos de los mercados europeos en un solo lugar permitirá a los inversores adquirir visión general de toda la negociación intracomunitaria y racionalizar sus opciones inversoras.
- c) Supervisor. La supervisión tratará de reforzarse, aumentando las competencias de los reguladores según las directrices de la nueva autoridad europea de mercados —ESMA, que reemplazó en 2010 al comité europeo CESR—, de modo que se garantice la aplicación de las reglas de transparencia y haya capacidad de control de transparencia y mitigación de conflictos de interés de los profesionales que operan en los distintos sistemas y plataformas de negociación. Objetivo sin duda ambicioso, pero imprescindible para prevenir y evitar en lo posible los abusos de mercado. En concreto, se plantea:
  - a. Incrementar la transparencia informativa y la vigilancia sobre los mercados llamados en el argot comunitario «no participativos» —en concreto, de obligaciones, de productos estructurados, y de determinados instrumentos derivados—, para prevenir el fraude en la elaboración y contratación de estos productos que tanto han dañado la imagen de la banca de inversión.
  - b. Prohibir y perseguir rigurosamente todo producto, servicio o práctica que amenace a juicio del supervisor nacional o comunitario la protección del inversor, la estabilidad del sistema financiero o el funcionamiento de los mercados europeos.
  - c. Hacer seguimiento pormenorizado de la contratación de derivados sobre materias primas, obligando a informar de las posiciones propias que adopte cada operador, según un nuevo catálogo de categorías de éstos, a fin de reducir la especulación y el distanciamiento del mercado real de materias primas subyacentes; y facili-

tando acordemente la intervención pública sobre cualquier fase de la negociación de estos derivados, sobre todo en caso de rebasarse los límites de posiciones reglados.

- d) Social y de desarrollo sostenible. La inclusión social se promoverá, entre otras medidas, facilitando el acceso de las pymes a los mercados, potenciando los segundos mercados o alternativos específicos para su financiación bursátil, y creando una marca específica o distintiva para dichos mercados especializados, garantizando así la calidad de las plataformas destinadas a financiar a estas empresas; se trata de un tipo de mercado aún nimio en volumen y participación —como lo fueron los «segundos mercados» españoles regulados en 1986, y después lo está siendo el mercado alternativo bursátil o MAB puesto en marcha en 2009 en BME en Madrid—, pero con extraordinario potencial de crecimiento en toda Europa, y hoy más necesario que nunca. En la misma línea de protección social que despliega la MiFID, se articula una serie de medidas de apoyo a la confianza que desarrollamos a continuación (*infra*, 3).

### 3. 3. Medidas legales de fomento de la confianza bursátil

En particular, y considerando que en general tales medidas potencian la seguridad ya provista por las normas MiFID en la contratación de productos en los mercados de valores y en la prestación de servicios de inversión, tanto en los mercados primarios como en los secundarios, podemos citar las siguientes como más necesarias e innovadoras de entre las que se establecieron en la propuesta de noviembre de 2011 de la MiFID 2:

- a) Mejora de los sistemas de gobierno corporativo y responsabilidad de todas las empresas que prestan servicios de inversión.
- b) Mejor definición del concepto de independencia del asesor financiero y del gestor profesional de carteras.
- c) Establecimiento de garantías específicas en materia de precontratación u oferta de contratos sobre productos financieros complejos, y en particular cuando son estructuras basadas en instrumentos derivados.
- d) Prohibición específica a asesores y gestores de cartera independientes de pagar o entregar a terceros, y de cobrar o recibir de ellos, dinero o cualquier beneficio monetario; debiendo tales beneficios, en caso de recibirse, trasladarse al cliente, a fin de garantizar una mediación limpia con el tercero y evitar perjudicar al inversor. Todas estas medidas se pergeñan bajo el denominador común de evitar la connivencia con dichos terceros en la negociación, impidiendo que determinados conflictos de interés ocultos se resuelvan finalmente contra los intereses del cliente.

A la vista de las recomendaciones y propuestas de modificación del texto de 2011, el pasado 26 de octubre el Parlamento Europeo aprobó las enmiendas correspondientes, introduciendo algunas modificaciones sustanciales en relación con la conducta de los operadores del mercado, que podemos sintetizar del modo siguiente:

En primer lugar, la MiFID incluirá en su ámbito de aplicación a las compañías aseguradoras. En principio, y excepto en supuestos puntuales —operaciones *unit link* o contratos intermediados por los llamados «operadores banca-seguros», la contratación de las entidades de seguros se mantiene al margen de la contratación del mercado de capitales o bursátil, en la medida en que la actividad aseguradora gira en torno a la contratación de productos y servicios de seguros, en principio ajenos al mundo de la financiación en el mercado de capitales; por otro lado, la contratación de la industria del seguro está supervisada de manera autónoma por las administraciones públicas competentes — en el caso español, Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones, cuyo criterio de vigilancia y control difiere sustancialmente del que sigue el supervisor del mercado (CNMV)—. Sin embargo, la creciente competitividad intersectorial, la unificación del paradigma de actuación en el sistema financiero y la generalización del sistema universal de banca de inversión para operar en el mercado son factores que han precipitado un nuevo concepto de «seguros de inversión» paralelo al de banca de inversión; fenómeno internacional que obliga al regulador europeo a incluir en el ámbito de aplicación de la MiFID 2 a las aseguradoras e intermediarios de seguros cuando vendan productos de mercado financiero o asesoren respecto a inversiones basadas en seguros, o *seguros estructurados*, cuya problemática de tutela inversora es análoga, *mutatis mutandis*, a la que presentan los productos estructurados bancarios, igualmente fundados en la concertación de derivados o contratos aleatorios con riesgo de variación de la magnitud subyacente, tanto de precio como de mercado. De este modo, las aseguradoras deberán cumplir las mismas normas de conducta que los bancos de inversión en materia de declaración y prevención de conflictos de interés, transparencia a clientes sobre estructuras ofertadas, delegación de servicios y evaluación de idoneidad del cliente para contratar, entre otros aspectos.

En segundo término, se refuerzan notablemente las exigencias impuestas en materia de transparencia a los prestadores de servicios de inversión en general, y en particular a los asesores y gestores de carteras, quienes deberán informar exhaustiva y puntualmente, como buenos comisionistas, acerca de los servicios y productos a que se extiende su actividad; y acerca de los sistemas de evaluación y control de los rendimientos de las carteras gestionadas o vigiladas por ellos en interés del cliente, incluyendo los sistemas de traslado periódico de información al cliente.

En tercer lugar, se estrecha considerablemente el círculo de las empresas de servicios de inversión que merecen la consideración de «independientes», especialmente en el caso de los propios asesores y gestores de carteras, en la medida en que tanto los asesores de inversión como los gestores de carteras que pertenezcan a la nueva categoría de gestores «independientes» contemplada en el texto enmendado, deben evaluar la idoneidad y conveniencia para sus clientes un elenco muy amplio de productos antes de emitir consejo independiente o realizar la gestión que merezca considerarse independiente, excluyendo expresamente los productos ofertados o vendidos por empresas del grupo; de este modo, será difícil que los bancos coloquen a través de sus gestoras intragrupo —no tanto a través de terceros secretamente concertados, pero ya es una barrera lo primero— productos propios diseñados para beneficio propio y perjuicio —más real que potencial a la larga— de los clientes que confían en ellos —participaciones preferentes, estructuras de depósito, derivados de cobertura, indexados, etc.—. No significa esto que tales productos dejarán de colocarse; simplemente que se advertirá al cliente del carácter no independiente, dependiente o vinculado al interés propio de la inversión que se ofrece; y de la conveniencia de invertir o no en ellos en función del perfil inversor al que pertenece el cliente, que se predelimitará mucho más claramente conforme a *test de idoneidad inversora* rigurosos, en línea con una deseable política de consentimiento informado —en este sentido, ya el Decreto Ley 24/2012 de restructuración y resolución bancaria, que modifica la Ley del Mercado de Valores, obliga al asesor español a explicar a su cliente cómo sus consejos cumplen o no objetivos inversores personales del cliente, según su perfil; y al gestor de cartera, a evaluar periódicamente el rendimiento y oportunidad del portafolio—.

Complementariamente, se refuerzan las políticas de retracción e involución de comisiones o remuneraciones a centros de negociación o ejecución de órdenes y otras personas concertadas entre los prestadores de servicios de inversión, reforzándose las medidas preventivas de conflictos de interés no resueltos o resueltos contra el inversor, así como las exigencias de profesionalidad en la prestación de servicios. El servicio de custodia y administración de valores no se reputará servicio de inversión y seguirá contemplándose como auxiliar igual en que la primera MiFID, en la medida en que los riesgos de fraude asociados son limitados en este caso.

### 3.4. Corolario

Pese a los evidentes avances experimentados por nuestros agentes del sistema financiero en materia de responsabilidad social empresarial, gobierno corporativo y remodelación económica impulsada por las crisis interna y global, no es

sencillo implementar la senda hacia unas finanzas sostenibles bajo sus actuales premisas constructivas contractuales, políticas, organizativas y operativas.

Sin embargo, sin arrumbar las bases normativas y económicas del sistema vigente, el legislador puede y debe contribuir eficazmente a impulsar un nuevo paradigma financiero tanto en los mercados de crédito como en los de capitales, que tenga presentes, entre otros objetivos esenciales:

- a) La restauración de la confianza en los profesionales de los inversores y ahorradores, no irremisiblemente perdida pero muy seriamente dañada merced a la pasividad de los poderes públicos frente a determinadas conductas y prácticas bancarias.
- b) La protección preferente de los intereses públicos generales, en particular del ciudadano en cuanto contribuyente, sobre cualesquiera otros de naturaleza privada, efectuando el previo análisis de eficiencia de la norma implantada para proveer al saneamiento o reestructuración de entes crediticios.c)
- d) La tutela especial complementaria del interés de los inversores defraudados en procesos de oferta, celebración y ejecución de contratos de banca de inversión diseñados por la ingeniería particular de determinadas entidades.
- e) La atención preferente a las necesidades de una banca responsable, tanto en sus niveles comercial común como en otros específicos que van acaparando cuota de mercado a medida que se desarrolla una nueva cultura de las finanzas sociales —microcrédito, microseguros, depósitos y fondos éticos, inversiones responsables...—, que en los años venideros puede revelarse decisiva para la consolidación del empleo y para la revitalización del tejido empresarial pequeño y mediano.
- f) La coordinación de los sistemas supervisores en sus tres vertientes: sectorial interna —banca, bolsa y seguros—; europea —a través de una implementación correcta de los criterios de Banco Central Europeo, Autoridad Europea del Mercado de Valores (ESMA) y demás supervisores bancarios—; y global —en esencia, criterios IOSCO, Banco Mundial y Banco de Pagos Internacional (BIS)—.

## BIBLIOGRAFÍA

- ABRAMS, J. Y FARRINGTON, J. (2002). «The Evolving Capital Structure of Microfinance Institutions», *Microfinance Development Review*, Vol. 5, n.º 2, Washington D. C. Inter-American Development Bank, December.
- BARTH, J. R., CAPRIO, G. Y LEVINE, T. (2006). *Rethinking Bank Regulation: Till Angels Govern*. Cambridge: Cambridge University Press.
- CUESTA, M. DE LA, VALOR, C. Y SANMARTÍN, M. (2002). *Inversiones éticas en empresas socialmente responsables*. Madrid: UNED.
- DOICIU, M. «¿Es la legislación importante para el desarrollo del sector microfinanciero?», en Durán Navarro (coord.), *La importancia de una legislación microfinanciera para el desarrollo del sector España 20 Cuadernos monográficos del Foro de Microfinanzas*, Foro Nantik Lum / UAM / Comillas, marzo, 47-81.
- FERNÁNDEZ IZQUIERDO [Coord.] (2010). *Finanzas sostenibles*. Oleiros (La Coruña): UNED. ISBN 978-84-362-5935-3.
- FONDO DE LAS NACIONES UNIDAS PARA LA CAPITALIZACIÓN Y EL DESARROLLO (FNUDC) / DEPARTAMENTO DE ASUNTOS ECONÓMICOS Y SOCIALES DE NACIONES UNIDAS (2006). *La construcción de sectores financieros incluyentes para el desarrollo*. Nueva York: Naciones Unidas, mayo. ISBN 92-1-304233-7.
- GONZÁLEZ, L. Y JIMÉNEZ, M. [dirs.] (2008). *Libro verde de la responsabilidad social corporativa en el sector financiero*. Madrid: Confederación Española de Cajas de Ahorro, Dirección General Adjunta, Área Asociativa, ISBN 978-84-7580-693-8. Visitado el 14.10.2012 en [http://www.csreurope.org/data/files/toolbox/libro\\_verde\\_final.pdf](http://www.csreurope.org/data/files/toolbox/libro_verde_final.pdf)
- GURIDI, M.ª A. (2006). «El modelo sostenible del sistema financiero», en *Desarrollo sostenible: el futuro*, XVI Congreso de Estudios Vascos, Donostia, ISBN 978-84-8419-022-6, 383-389.
- HOQUE, M., CHISHTY, M. Y HALLOWAY, R. (2011). «Commercialization and changes in capital structure in microfinance institutions: An innovation or wrong turn?», *Managerial Finance*, 37 (5), 414-425.
- IBÁÑEZ, J. W. (2004). «Responsabilidad social de las empresas y finanzas sociales», en Ibáñez, J.W. (coord.), *UIA / Akal*, ISBN 84-460-2263-X, 17-50.
- IBÁÑEZ, J.W. Y NAMEY, E. (2011). «Grabbing v Helping—Banking Supervision Dilemma: A Global Approach to Enhanced Banking-Law Compliance», *Journal of International Banking Law and Regulation*, 26 (3) March, 119-127. London: Sweet and Maxwell.

- IBÁÑEZ, J.W. Y PARTAL, A. (2002). «Finanzas sociales: Innovación financiera para la cooperación internacional», en Ibáñez, J. W. (coord.), *Ética y mercado de valores*. Madrid-Barcelona: Marcial Pons, 77-94.
- IBÁÑEZ, J.W., PARTAL, A. Y GÓMEZ, P. (2012). «Más allá de la responsabilidad social en los mercados financieros: las finanzas sociales como reflexión ética singular», *Boletín de Estudios Económicos*, vol. LXVII, n.º 206 agosto, 349-364, Bilbao: Universidad Comercial de Deusto.
- ITURRIOZ, J., MATEU, J.L. Y VALOR, C. (2005). «Productos y servicios financieros socialmente responsables: previsiones de crecimiento en las entidades financieras de economía social». Ponencia al XV Congreso Hispanofrancés de la Asociación Europea de Dirección y Economía de la Empresa. Best Papers Proceedings 2005.
- LOZANO, J. M. (2006). «De la responsabilidad social de la empresa (RSE) a la empresa responsable y sostenible (ERS), *Papeles de Economía Española*, 108, 40-62.
- MONTOYA, J. (2012). «El banco malo es el talón de Aquiles de la reforma financiera», *Diario Expansión*, 29.08.2012, <http://www.expansion.com/2012/08/29/opinion/tribunas/1346236406.html>, acceso 28.09.2012.
- PIZZO, G. (2013). «La ley del microcrédito en Italia: de la ley bancaria a una legislación específica», en Durán Navarro (coord.), *La importancia de una legislación microfinanciera para el desarrollo del sector España 20 Cuadernos monográficos del Foro de Microfinanzas*, Foro Nantik Lum / UAM / Comillas, marzo, 42-46.
- SANMARTÍN, S. (2001). «Instrumentos financieros éticos y socialmente responsables. Metodología de evaluación del comportamiento de las empresas españolas», *Papeles de Ética, Economía y Dirección*, 6. [http://www.eticaed.org/13.Sergio %20Sanmart %EDn01.pdf](http://www.eticaed.org/13.Sergio%20Sanmart%EDn01.pdf), acceso 31.08.2012.
- VALLE, V. (2004). «El dividendo social de las cajas de ahorro españolas». *Papeles de Economía Española*, 100, 281-315.



# La perspectiva gran angular del modelo de negocio de valor compartido de responsabilidad social sobre el equilibrio de costes

**Carmen Jaulín Plana**

carmen.jaulin@telefonica.net

Licenciada en Ciencias Políticas y Sociología por la UNED. Máster en Filosofía por la Universidad Complutense de Madrid. Doctora en Ciencias Políticas y Sociología por la UNED. Profesora funcionaria de Educación Secundaria en la especialidad Administración de Empresas. Profesora de la Sección Departamental «Sociología VI». Acreditada por la ANECA como «Contratada Doctora». Autora individual de diferentes trabajos sobre competencia profesional, formación profesional y agentes sociales o análisis de organizaciones, entre otros.

## RESUMEN

La propuesta de este trabajo es esencialmente metodológica, considera que el itinerario de los stakeholders en una organización es una inversión permanente y estructural porque consolida el capital social, neutralizando los costes de aportación con los costes de oportunidad en un punto de equilibrio eficiente para gestionar el valor compartido de responsabilidad social en las organizaciones (VCRS) como modelo de negocio.

## PALABRAS CLAVE

Capital de responsabilidad social organizacional; Coste de oportunidad; Punto de equilibrio de costes.

## CÓDIGOS JEL

D5, D6.

## ABSTRACT

This working is essentially methodological; weighs up that the stakeholders schedule in the organization is one permanent and structural investment to strengthen the social capital; neutralizing the stock and opportunities costs to get efficient balance point and to manage the Organizational Social Responsibility Shared Value (OSRSV) as business model.

## KEY WORDS

Organizational social responsibility capital; Cost opportunity; Costs balance point.

## JEL CODES

D5, D6.

# 1. INTRODUCCIÓN

LXVIII

«Todo necio  
confunde valor y precio»  
(Antonio Machado)<sup>1</sup>

Reducir costes de manera indiscriminada y unidireccional no garantiza que la empresa como organización tenga beneficios estructurales a corto plazo; tampoco que proporcione valor al capital, a medio y largo plazo. La preocupación por relacionar costes y valor tiene antecedentes en la modernidad de un pensamiento clásico que considera la riqueza consecuencia del aumento de producción para generalizar el bien para todos. Ya Smith (1776) en *La riqueza de las naciones* comenzaba afirmando que el trabajo es fuente de valor para fabricar e intercambiar los bienes y servicios en el mercado entre países. También el valor del trabajo para Ricardo y Marx es el factor clave para producir bienes y redistribuir los recursos de tierra y capital. Posteriormente, el pensamiento neoclásico fundamentaba la teoría sobre el valor de la utilidad marginal, porque el ser humano, esencialmente racional, intenta maximizar la utilidad económica a través de su capacidad de elección en el mercado. Así, Jevons (1871) partía de que el coste de producción determinaba la oferta, la oferta condicionaba el grado final de utilidad, y el grado final de utilidad proporcionaba valor. Y mientras Menger (1871) relacionaba precios objetivos con valores subjetivos porque lo que le preocupaba era el coste de oportunidad; Marshall (1890), explicaba la demanda a través de la utilidad marginal y la oferta por el coste marginal, interrelacionando el interés de los productores con la capacidad de los consumidores.

Para construir el contexto hay que partir de las causas de una modernidad que surge al calor de la revolución industrial y sus consecuencias: crisis del sistema productivo, cambios en el sistema comercial, rupturas de paradigmas culturales tradicionales, etc. En Occidente, el hombre feliz del siglo XIX deja paso al hombre del bienestar del XX; y al hombre sostenible en el XXI. Hoy ¿dónde está la evolución de un planeta acosado por la destrucción y mala redistribución de recursos? La respuesta de este artículo es que principios como la responsabilidad social, recogiendo las lecciones magistrales del pensamiento precedente, y desde el conocimiento interdisciplinar puede hacer frente a la fragmentación del saber; siendo germen de praxis para gestionar el modelo de negocio de valor compartido de responsabilidad social para las organizaciones (MNVCRSO) que propone.

Hoy, la relación valor y costes requiere un conocimiento integral para comprender que en el marco económico, sociológico, político y normativo, el con-

1 Antonio Machado en Proverbios y Cantares (1995): *Poesías completas*. Barcelona: Colección Austral. Página 300.

cepto de valor cada día es más ambivalente; mientras que el de coste ofrece paradojas difíciles de gestionar. La respuesta crítica que está teniendo el artículo de Porter y Kramer (2011) «La creación de valor compartido» pone en evidencia la preocupación generalizada por el valor desde la responsabilidad social.<sup>2</sup> Que los esfuerzos, enfoques, estrategias y tácticas de responsabilidad social ofrecen valor a la organización es una constante en las actuales corrientes de pensamiento económico sostenible, el problema está en que el valor es un término esencialmente cualitativo, infiere interpretación subjetiva y precisa alerta científica de análisis; siendo los costes un concepto esencialmente cuantitativo y cargado de rigideces. La propuesta del trabajo que se presenta es integrar técnicas metodológicas para evitar alertas científicas y rigideces procedimentales: perspectiva metafóricamente expresada como «gran angular».

La hipótesis de trabajo que estructura este artículo considera que desde la razón dialógica, el equilibrio de costes (EC) consolida la gestión del modelo de negocio de valor compartido de responsabilidad social (MNVCRSO). Los objetivos específicos de esta propuesta metodológica son esencialmente dos: primero, develar claves de razón histórico dialógica para consolidar el valor compartido con los *stakeholders*, a través del contrapeso del coste de aportación con el coste de oportunidad. Y segundo, analizar las oportunidades que tiene el MNVCRSO desde la perspectiva del EC.

Este artículo de carácter teórico y metodológico continúa la propuesta de la teoría de equilibrio de responsabilidad social (TERS) fundamentada en el equilibrio dialógico de derechos, costes y beneficios que arranca en la proporcionalidad del número áureo aristotélico (Jaulín 2011). Y ofrece réplica y complemento desde la gestión de los costes a la extensión de los derechos necesaria para consolidar el MNVCRSO (Jaulín 2012). El primer apartado desvela las claves de la razón dialógica de los *stakeholders* en las organizaciones sostenibles; el segundo propone tramos de diálogo como praxis; el tercero explica las ventajas del EC como modelo de gestión de responsabilidad social en las organizaciones (RSO); y el cuarto, plantea retos al MNVCRSO como propuesta analítica y de gestión integral.

### 1.1. Las claves del diálogo

La gestión tradicional de costes fundamentada en reglas de economía de mercado ya no da respuestas a las exigencias de economía sostenible. La cultura económica de administrar costes únicamente bajo el enfoque de *maximizar resultados monetarios* proyecta una espiral permanente de especulación de

2 La Revista de Responsabilidad Social de Empresa (Madrid: Fundación Luis Vives) dedica un monográfico a la relación valor-responsabilidad social (nº 9, septiembre-diciembre 2011).

capital (perspectiva económica de corto alcance sobre las oportunidades de mercado). Teniendo en cuenta estos antecedentes para el análisis, el objetivo central de esta investigación es comprender la gestión del equilibrio de costes como germen del valor compartido para *desarrollar procesos económicos, políticos y sociales*, en todo tipo de organizaciones, cuando intervienen los *stakeholders* de manera dialógica (perspectiva sostenible gran angular de crecimiento económico).

Cuando el valor es la clave analítica, el tradicional debate de ampliar o recortar costes aparece superficial, porque la gran preocupación es la redistribución de recursos sobre criterios discriminantes de necesidades diferenciadas: o se especula a corto; o se crece sostenidamente a largo plazo (gráfico n.º 1). Introducir la responsabilidad social en empresas con modelos de negocio especulativos cortoplacistas coyunturales de mercado es un esfuerzo filantrópico efímero, con ello no sólo la responsabilidad social pierde significación, sino que se subvierte en máscara para disfrazar la mala gestión de las organizaciones. Los modelos de negocio de responsabilidad social no tienen por qué afectar a las reglas de mercado, la competencia puede seguir siendo perfecta cuando lo que persiguen es el equilibrio sostenible.

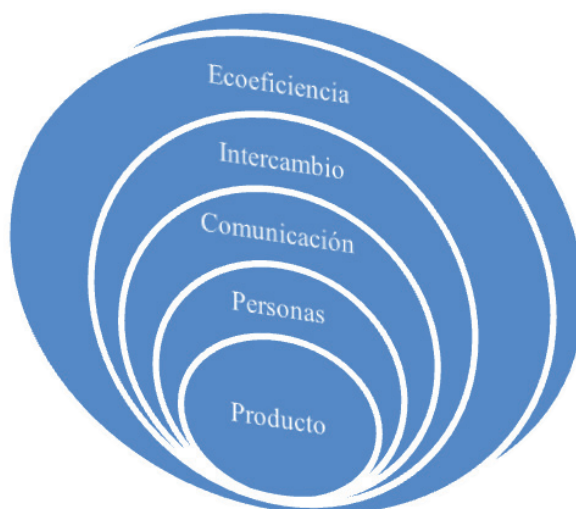
**Gráfico 1: Cambio de paradigma cultural en el siglo XXI**

	ECONOMÍA TRADICIONAL	ECONOMÍA SOSTENIBLE	
COSTES	Reducir costes (objetivo prioritario)	Redistribuir equilibrio de costes (objetivo prioritario)	De manera simultánea, integral, e interdisciplinar
DERECHOS	Reducir derechos (objetivo consecuente)	Asignar derechos y obligaciones (objetivo prioritario)	
BENEFICIO	Cortoplacista coyuntural	Sostenido estructural	
MODELO DE NEGOCIO	Capital especulador	Capital de responsabilidad social	
MERCADO	Competencia perfecta	Competencia perfecta	
	PARADIGMA DE TENSIÓN	PARADIGMA DE REDISTRIBUCIÓN	

Fuente: Elaboración propia.

El paradigma de economía sostenible es mucho más exigente y complejo que el tradicional de especulación de mercado, aunque lo contenga en su núcleo, especialmente cuando el objetivo básico es gestionar el valor compartido, y requiere más capacidad de análisis. El método dialógico propuesto tiene la ventaja de comenzar aprehendiendo el esfuerzo de las escuelas de pensamiento organizativo, como antecedentes; y develar las claves para comprender los retos que tiene la responsabilidad social de las organizaciones (RSO) por delante (gráfico n.º 2) siguiendo la huella de las lecciones magistrales; y desde la gestión angular del valor compartido.

**Gráfico 2: Claves de razón dialógica sobre el proceso de valor en la economía sostenible**



Para la economía clásica organizativa la primera clave de acción es posicionar el producto o servicio que extrae, produce, comercializa, financia, etc., en el mercado, como motor de la actividad económica. La orientación clásica va a diagnosticar las tensiones de oferta y demanda en los mercados; y la neoclásica, a través de la eficiencia marginal de los agentes económicos, buscar el equilibrio metodológico. Las limitaciones son el utilitarismo, instrumentalismo de la razón, individualismo posesivo, etc., porque el precio es el que redistribuye la riqueza.

La segunda clave coloca a las personas en el epicentro de la organización. La orientación viene de la mano de la escuela de las relaciones humanas buscando satisfacción, motivación individual y socialización de los grupos de trabajo para perfilar las necesidades organizativas. El liderazgo, la participación de los agentes económicos, la integración social son los retos del desarrollo.

La tercera clave es la comunicación sistemática entre *input* y *output* para

garantizar la relación de la organización (consistencia interna) con el entorno y la permanencia del sistema (coherencia externa). Aparece el enfoque de la teoría de sistemas como metafundamento científico para reducir la entropía y analizar la complejidad del caos con orientación integral e interdisciplinar, y gestionar la autopoiesis.

La cuarta clave es el intercambio como búsqueda eficiente y crítica de gestión controlada de costes. El pragmatismo de la escuela de la nueva economía institucional imbrica lo contable con lo sociológico para explicar que los precios pueden garantizar el equilibrio de mercado hasta un punto en que el empresario debe determinar qué costes puede asumir. Del resultado de su decisión surgen los modelos de negocio.

Y la quinta clave es el diálogo como metodología que triangula lo ético, lo jurídico y lo económico para gestionar la redistribución de recursos entre la empresa y el entorno, desarrollando la ecoeficiencia como clave. No hay una única escuela de pensamiento detrás que abandere modelos de gestión de responsabilidad social; sino síntesis de saberes asentada en enfoques interdisciplinarios para integrar las tendencias y el pensamiento económico, político y social precedente.

La propuesta metodología de este artículo surge como respuesta al planteamiento de la extensión de los derechos para consolidar la responsabilidad social en las organizaciones (RSO)<sup>3</sup> aplicando las claves de razón dialógica que proponía la teoría de equilibrio de responsabilidad social (TERS).<sup>4</sup> El objetivo final es construir una herramienta de conocimiento integral que gestione los costes desde la triangulación de lo económico, lo ético y lo jurídico para dotar de valor a las organizaciones que introducen la responsabilidad social como fundamento de valor compartido para consolidar modelos de negocio propios y adaptables a la realidad espacio/tiempo. (gráfico n.º 4).

3 La perspectiva de construir un gran angular de los derechos sociales para potenciar la responsabilidad social está fundamentada en la gestión del conflicto social como motor de energía del sistema desarrollada en el artículo: «La extensión de los derechos para consolidar la responsabilidad social en las organizaciones: La cara oculta de la luna» en la *Revista de Responsabilidad Social de la Empresa*, n.º 11, Editorial Fundación Luis Vives. Páginas 123-152.

4 La propuesta de investigación parte de la definición de responsabilidad social de las organizaciones (RSO) proporcionada por la TERS, como «Conocimiento de gestión integral para articular unos beneficios sostenidos (lo ético) que asegure la eficiencia de los costes (lo económico), y el desarrollo de los derechos (lo jurídico) sin comprometer los recursos del futuro (lo socio-ambiental)», detallada en el monográfico «Valores para crear RSE», en la *Revista de Responsabilidad Social de la Empresa*, n.º 9, Editorial Fundación Luis Vives. Páginas 115-147.

**Gráfico 3: Relación de movimientos intelectuales por la síntesis de saberes**

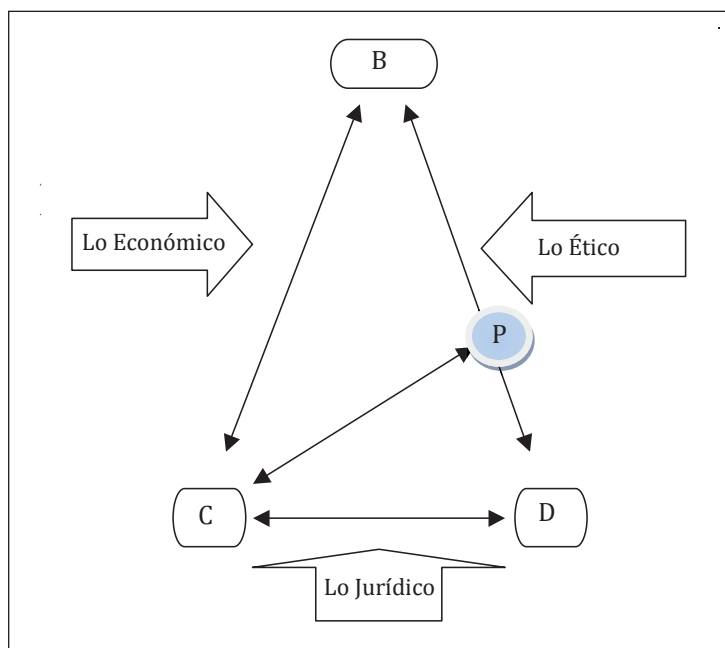
CORRIENTES DE PENSAMIENTO ORGANIZATIVO	1.ª clave	2.ª clave	3.ª clave
	Clásica	Relaciones Humanas	Teoría de Sistemas
PRIORIDADES	Producto	Personas Producto	Autopoiesis Personas Producto
ESTRATEGIAS	Ventas	Desarrollo humano	Retroalimentación de información
TÉCNICAS DE ANÁLISIS	Cuantitativo	Cualitativo	Cuantitativo Cualitativo
OBJETIVOS METODOLÓGICOS	Cuantificar	Cualificar	Integrar

Fuente: Elaboración propia.



	4. <sup>a</sup> clave	5. <sup>a</sup> clave
	Institucionalismo	Sostenibilidad
	Costes Autopoiesis Personas Producto	Ecoeficiencia Costes Autopoiesis Personas Producto
	Fidelización stakeholders	Redistribución de recursos
	Cuantitativo Cualitativo Crítico Fuente: Elaboración propia	Cuantitativo Cualitativo Crítico Dialógico
	Cuestionar	Dialogar

**Gráfico 4: Propuesta de partida de la TERS**



- B = Análisis del beneficio.
- C = Gestión de costes.
- D = Desarrollo de los derechos.
- P = Punto de equilibrio redistributivo como modelo de negocio RSO.

Fuente: Elaboración propia.

La hipótesis de trabajo obliga a interrelacionar tres derivadas de análisis: capital social dialógico, equilibrio de costes y valor compartido. De manera que no hay valor sin capital, económico y social; igual que la variable dependiente de los costes va a estar condicionada por la solidez de las otras dos. La finalidad de ofrecer respuestas, respuestas y soluciones de gestión a la comunicación *Estrategia renovada de la UE para 2011-2014 sobre la responsabilidad social de las empresas* COM (2011) 681 final, normativa esencial para los fundamentos del valor compartido a través de la responsabilidad social.

## 1.2. Propuesta de razón dialógica de responsabilidad social en las organizaciones (RSO)

«¿Sabe usted cuál es la mayor empresa del mundo, medida por su volumen de ventas? No es un banco o una compañía de seguros, ni una empresa electrónica o de telecomunicaciones» (Castells 2006:157). Con este interrogante presentaba Castells a la cadena de supermercados Wal-Mart,<sup>5</sup> con sede en Bentonville (Arkansas), con más de 3.000 centros comerciales en EE UU, y con más de 245.000 millones de dólares en ventas en 2005; y 312.400 en 2006, cuatro veces superior a Microsoft, o a Carrefour, la cadena de supermercados con más beneficios en Europa. Wal-Mart triplicaba los beneficios en la última década, por su política de reducción de precios y calidad media como ventaja competitiva en el mercado, de sistemáticas pérdidas para otras cadenas comerciales. Teniendo en cuenta que este modelo de negocio sólo puede desarrollarse con alta productividad o salarios bajos, Wal-Mart utilizaba las dos vías y de manera simultánea, cuyos procesos abocaron a la desestructuración sistemática de costes: inversión tecnológica en procesos informáticos y reducción salarial; horarios intensivos de trabajo y despidos unilaterales de trabajadores; contratación de abogados laboristas para mantenerse en el borde de la legislación en cada estado norteamericano; y, por efectos de la expansión globalizadora, desestructuración de la distribución en cada país receptor del modelo.

La globalización es el contexto perfecto para compartir, pero también para esquilmar recursos y redistribuir subdesarrollo. El primer objetivo de Wal-Mart era diversificar productos y proveedores en países sin control económico como Bangladesh, Honduras y China, por un lado tenía garantizado el coste barato de la mano de obra y de la producción masiva; por otro aseguraba la competencia entre países en vías de desarrollo para presionar los precios de los proveedores a la baja (el margen comercial era mínimo, pero compensado con el volumen de ventas). Los Gobiernos de los Estados vencidos por la miseria y la pobreza favorecen las compras de Wal-Mart porque para ellos suponen importantes incrementos en exportaciones, ya muy mermadas por las condiciones de desigualdad asimétrica global a las que se ven sometidos los países en vía de desarrollo. En Bangladesh, en 2004, las compras de Wal-Mart suponían el 14 % de las compras del exterior (Castells 2006:158). Pero especialmente los Gobiernos se rinden ante empresas que ofrecen mano de obra intensiva, sin considerar que a medio y largo plazo la misma competencia desleal generalizada entre proveedores proyecta sus tentáculos hacia los países receptores de empresas insostenibles convirtiendo esa mano de obra en pobreza estructural.

5 Además de Estados Unidos, Wal-Mart tiene presencia en Gran Bretaña, Canadá, China, México, Brasil, Argentina, Puerto Rico, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Japón, etc.

En este contexto, China hoy como país receptor de empresas de prácticas abusivas no tiene parangón.

Pero la redistribución de desigualdades no sólo centrifuga la miseria en los países pobres. La mala gestión de costes de modelos de negocio de especulación cortoplacista irradia rápidamente sus virus, porque no hay cadena de supermercados que pueda competir con los precios de Wal-Mart a la baja. Donde se introduce desequilibra la competencia del tejido comercial, y, por arrastre, del productivo. Los defensores de este modelo de negocio argumentan dos paradójicas razones: los precios a la baja mejoran la tasa de inflación; y siempre será mejor un salario bajo que el desempleo para una familia abocada a la miseria, con lo que las desigualdades sociales y económicas se hacen permanentes, afectando a la base: el interior de los hogares (Castells 2006:159).

Casi al mismo tiempo, Wal-Mart se introducía en Alemania en 1997 comprando 21 filiales del prestigioso consorcio Wertkauf, pero como el ansia de especulación cortoplacista no tiene límites, un año después, la compra ruinosa de 74 supermercados Spar por 560 millones de euros, que a sus propietarios les habían costado 85 millones dos años antes, y en zonas comerciales de difícil acceso, hizo inviable el posicionamiento previsto en este país. A esto hay que añadir la falta de cálculo en el cambio de dirección. Rob Tiaras, tiburón de los supermercados americanos locales, cede el mando a Volker Barth, en el peor de los momentos y cuando los sindicatos alemanes estaban alertas de las presiones desestabilizadoras de Wal-Mart. Las denuncias alemanas no se hicieron esperar, el sistema judicial no permitió ni prácticas abusivas sobre los salarios, ni imposiciones de códigos de conducta que minimizaban derechos personales hacia los trabajadores; por otro lado, los Gobiernos de los *länder* impidieron con regulaciones el *dumping* y la competencia desleal. Pero cada mercado tiene sus elementos diferenciales, y esto supone que el efecto Wal-Mart tenía los días contados en un país en el que la sociedad siente la presión comercial como práctica intimidatoria; y con una masa crítica capaz de dejar de consumir en supermercados *low cost*, analizando voces autorizadas como la de Stephen Arnold, de la Queen's University of Kinston (Canadá). En el 2006 Wal-Mart comienza a vender todas sus inversiones alemanas, a la baja, a otra cadena comercial local, Metro, que en estos momentos presenta suspensión de pagos y regulación de plantilla. Mientras, con latigazos mediáticos de proteccionismo alemán, Wal-Mart atacaba a una Alemania maltrecha por el decrecimiento económico y bolsas de pobreza subsidiadas.

El despliegue de medios y discursos envolventes de Wal-Mart sobre responsabilidad social corporativa (RSC), especialmente en países latinoamericanos, llega hasta las universidades y escuelas de negocio con continuas tesis doctorales que recogen los esfuerzos filantrópicos de la cadena de supermercados

como «buenas prácticas», en medio de denuncias por corrupción que cada día ofrecen más datos de base legal, por ejemplo en Méjico. ¿Es la RSC la tapadera perfecta?<sup>6</sup> La respuesta de este artículo es que sí para modelos de negocio especulativos cortoplacistas.

La interdisciplinariedad del modelo de negocio de valor compartido de responsabilidad social (MNVCRSO) para diluir las ambivalencias que condicionan la responsabilidad social requiere visión. Desde la perspectiva político-sociológica hay que contextualizarlo en las debilidades de las democracias modernas, en las amenazas del Estado del bienestar, y en las ambivalencias de la globalización. Desde el enfoque económico exige erradicar los tópicos y las limitaciones del tradicional análisis contable. Y desde la orientación jurídica, el control de costes tiene que estar vinculado a la extensión de derechos que conlleva la ampliación de capital.

**Gráfico 5: Dicotomía viabilidad de proyecto empresarial**

BENEFICIOS	
Mercado tradicional	Mercado sostenible
Ventas – Minimización de costes	Ventas – Equilibrio de costes
Beneficio especulativo	Beneficio sostenible

Fuente: Elaboración propia.

Cuando un emprendedor comienza a crear una empresa, la viabilidad del proyecto está vinculada a la obtención de beneficios y a la proyección de ampliación de capital (gráfico n.º 5). Lo que propone el MNVCRSO es que los beneficios mantengan una línea ascendente, progresiva y sostenida en sucesivos ejercicios económicos sobre el equilibrio de costes que ofrece el mercado sostenible, no sobre la minimización de costes del mercado especulativo. ¿Por qué hay que entender únicamente el crecimiento económico por un aumento de beneficios sobre el ahorro de costes? ¿Por qué no hay que entenderlo por un aumento de beneficios; y de manera paralela, sobre la extensión de dere-

6 Esta pregunta estructura la comunicación *Estrategia renovada de la UE para 2011-2014 sobre la responsabilidad social de las empresas* COM (2011) 681 final.

chos y el equilibrio de costes, siendo que es la garantía de permanencia de la organización como sistema? ¿Por qué las escuelas de negocio fundamentan el conocimiento sólo hacia mercados especulativos, considerando otros modelos de mercado utópicos e irrealizables? ¿Falta formación especializada? ¿Falta estrategia económica? ¿Falta pedagogía? ¿Faltan principios éticos? ¿Falta esfuerzo dialógico?

El beneficio sostenible y el consecuente equilibrio de costes requieren que los *stakeholders* que intervienen en el proceso tengan la misma actitud y empeño. Luego el problema es convertir a los tradicionales accionistas, proveedores, acreedores, clientes, intermediarios, trabajadores, consumidores, etc. en *stakeholders* de responsabilidad social; o encontrarlos. Esto supone un esfuerzo denodado que no todos empresarios están dispuestos a asumir; y requiere un concepto de capital fundamentado en la responsabilidad social y un adiestramiento esencialmente dialógico, más fácil en aquellas culturas en las que la tradición mercantil exige negociar sobre bases firmes, propias de democracias desarrolladas social, política y económicamente. Sin embargo, es extremadamente dificultoso en aquellas democracias débiles en las que su modelo especulativo aboca al enriquecimiento rápido y a la corrupción sistemática. ¿Qué participación debe tener un país, estado o comunidad para garantizar la cultura democrática de las organizaciones sostenibles? Esta pregunta no tiene fácil respuesta en un momento como el actual, caracterizado por mercados locales sensibles a la opinión internacional de la que depende su prima de riesgo de endeudamiento. En mercados de competencia perfecta, la aspiración de todas democracias estables es tener un tejido productivo con empresas sostenibles que impidan el desempleo y la pobreza.

Para consolidar el diálogo con los grupos de interés es necesario comenzar construyendo una definición capital de responsabilidad social en las organizaciones (CRSO) que supere las paradojas democráticas: factor productivo y de redistribución de recursos fundamentado en el equilibrio de costes y en el itinerario dialógico de los *stakeholders* en la organización con resultados en la extensión de los derechos (coste de aportación) y en el cumplimiento de obligaciones (coste de oportunidad) para generar valor compartido de responsabilidad social en las organizaciones (VCRSO).

Las ampliaciones de capital denotan perspectiva de viabilidad, si además requieren sostenibilidad es preciso crearla por la integración e implicación en el proceso de *accionistas* y *acreedores* para construir valor compartido en las operaciones de actividad de la empresa (interés de participación en el capital, en empréstitos o préstamos). Operaciones que van a depender de la actitud de los *clientes* y *proveedores* en el proceso (adecuación precios, descuentos comerciales, plazos de entrega, forma de pago). Tiene distinto coste logístico un pro-

ducto servido en 24 horas que en tres días, pero en cualquier caso requiere un precio cómplice con plazo de entrega, volumen de compras y forma de pago. El cliente tiene que saber que presionar plazos de entrega inmediatos y precios a la baja obliga a asfixiar el valor, primero, a los proveedores; segundo, a los *intermediarios*; y en tercer lugar, a los *extractores* de los bienes naturales de los que dependemos para la renovación sistemática de recursos del planeta. En este proceso de transacciones en la cadena de valor, parece que los *consumidores* se hayan convertido en agentes sociales económicos de influencia central porque están al final de la cadena logística, y no tienen más que empujar o detener para que el río fluya o se estanque, pero lo cierto es que son supervivientes tan responsables como el resto de *stakeholders* del proceso que participan.

Por lo tanto, no se trata de calificar la culpa o disculpa del *stakeholder* sometido a las tensiones especulativas de mercado, después de todo, el ser humano es imperfecto en su plenitud y es la organización social la que le perfecciona, desde Platón a nuestros días. La cuestión es generalizar el MNVCRSO desde el juego de necesidades, intereses, expectativas y compromisos, en interacción continua, lo que genera complejos flujos de razón dialógica, entre los *stakeholders* del sistema organizativo. Pero ¿están las empresas dispuestas a considerar el capital social de los *stakeholders* como MNVCRSO?

La Norma SGE-21 que crea Forética, como red voluntaria de organizaciones de responsabilidad social, es el primer sistema de gestión privada en España con voluntad de auditar y certificar tanto la gestión ética como la responsabilidad social, a través de 9 estándares de control interno del sistema. De 2003 a 2012 tan sólo han solicitado certificación 108 organizaciones de las 17 comunidades autónomas. ¿Por qué hay tan pocas organizaciones españolas que quieran compartir transferencia de información? Sin embargo, no hay empresa, organización o corporación que no introduzca la RSE o RSC en su página web como reclamo publicitario. Volvemos a la pregunta iniciática del apartado: ¿Es la RSC o RSE tan sólo un pantallazo de marketing? ¿Las empresas interesadas por la responsabilidad social introducen el valor de los *stakeholders* como capital social?

El concepto de capital de responsabilidad social de las organizaciones (CRSO) no sólo obliga a diluir las ambivalencias de lo humano en la organización, sino a erradicar el óxido de lo contable que hace muy costoso poner la maquinaria del beneficio sostenible en marcha. Las organizaciones en general, y en especial las empresas de crecimiento sostenido, precisan detallar y calcular ingresos, costes y beneficios; y el beneficio estructural depende del equilibrio de ingresos y de costes. Eliminar costes a corto plazo puede ahogar ingresos a medio, y descomponer la estructura de beneficios a largo plazo. El empecinamiento por eliminar costes estructurales e incrementar ingresos especuladores

coyunturales sólo desarrolla miseria; no garantiza el crecimiento sostenido de la organización, ni siquiera la riqueza en los bolsillos de los malos emprendedores habituados al despilfarro.

Si el contexto es crear riqueza sobre la estabilidad y el esfuerzo, no se puede dinamitar todo tipo de costes y de manera indiscriminada porque conlleva debilitación o desaparición de modelos de negocio a los que ni siquiera les ha dado tiempo a evolucionar.

La propuesta de este trabajo es que para consolidar el MNVCRSO es preciso un nuevo concepto de coste de equilibrio (CE) que imbrique lo humano con lo económico para que salga fortalecido lo organizativo, por lo tanto la definición es la siguiente: Valor monetario y no monetario de la actividad dialógica con los *stakeholders* para fundamentar la responsabilidad social, imbricando la extensión de derechos (coste de aportación) con la asunción de obligaciones (coste de oportunidad) en la curva del coste de equilibrio, y en un período determinado.

Es una definición de vasos comunicantes (logística y logística inversa) que amplía el campo de significación de la responsabilidad social hacia la adaptabilidad y tolerancia al estrés de la negociación empresarial. Es un concepto que ayuda a cuestionar la solvencia financiera de las empresas, así como los usos tradicionales de aprovisionamiento, contratación de compraventa, gestión de recursos humanos, etc. Pero sobre todo requiere un nuevo enfoque como modelo de negocio.

La perspectiva de la teoría de equilibrio de la responsabilidad social (TERS) tiene como antecedente las claves del pensamiento platónico y aristotélico para explicar en qué medida, hoy, el equilibrio de una organización es cíclico y precisa de la capacidad analítica y crítica del individuo para posicionar la organización en el mercado por su valor compartido de responsabilidad social en las organizaciones (VCRSO). El fundamento de la perspectiva es construir un gran angular sobre el itinerario de los *stakeholders*, en una organización determinada (espacio) y en un momento concreto (tiempo) con datos contables del balance económico (lo cuantitativo); e información de expectativas, intereses y deseos recogidos de entrevistas y grupos de discusión (lo cualitativo); así como propuestas de mejoras (lo dialógico)

Partiendo de que la gestión del itinerario de los *stakeholders* en una organización es una fuente de inversión permanente, la propuesta metodológica de la TERS es esencialmente sencilla: aprovechar el caudal de conocimiento experiencial organizativo de cada *stakeholder* para canalizarlo en el diálogo metodológico. El VCRSO aparece en tres tramos: primero, búsqueda de consistencia interna hacia el diálogo entre los intereses de los *stakeholders* y los de la orga-



nización (valor de aportación). Segundo, respuesta de RSO al conflicto social del *stakeholder* en la organización (valor óptimo). Y tercero, afianzamiento de la coherencia externa con propuestas objetivas de gestión de crisis y cambios (valor de oportunidad). En el gráfico 6 aparece diseñada la relación de elementos que intervienen y cómo interactúan en el proceso para consolidar el CRSO.

El equilibrio dibuja el proceso de una curva normal con consecuencia de análisis en la asimetría y apuntalamiento en un juego de contrapesos (gráfico 6). Por ejemplos, se puede observar cómo el coste de integración de un *stakeholder* aumenta el coste de cambio en los demás; o cómo el coste de crisis de otro *stakeholder* disminuye el coste de crisis del resto. La metodología requiere estudiar cuantitativa, cualitativa y dialógicamente los casos de buenas prácticas sobre la matriz de análisis, yendo más allá de la teoría de juegos, porque el mercado sigue siendo de competencia perfecta y no se piensa en derribar al contrario y llegar antes a la meta, porque no hay contrarios y las metas no tienen carácter de urgencia.

Esta metodología parte de un hecho controvertido y es la necesidad de fundamentar la hermenéutica entre *stakeholders* desde la voluntad de interpretar al otro, al diferente; y no sólo desde la filantropía, sino desde el saber interdisciplinar (economía, ética, sociología, etc.). La principal aportación de la tradición hermenéutica ha sido y sigue siendo descubrir valor donde no es percibido; y tiene sus antecedentes lejanos en Aristóteles y más cercanos en Husserl por el valor que supone asumir la realidad; o en Dilthey por el valor de la experiencia histórica; o en Heidegger por el valor de la existencia (*dasein*); y especialmente en Gadamer, quien vuelve a dar la voz a Aristóteles para recuperar el valor como «arte de lo posible» (Gadamer 2005:673).

El objetivo específico del diálogo social desde la performatividad es profundizar en las claves del lenguaje porque mientras nos sirve para nombrar «lo aparente» (o innecesario); también realiza, construye y desarrolla acción positiva y/o negativa para organizar «lo sustancial» (lo necesario). Butler se pregunta por la transcendencia de las palabras proponiendo la resignificación de lecturas alternativas para gestionar la performatividad del lenguaje si lo que se quiere es construir la responsabilidad desde la fortaleza y no desde la culpa (Butler 2004:80-117).

### 1.3. Sobre el valor de integración de los *stakeholders*

Morin parte de la idea *unitas multiplex* (la unidad de la multiplicidad y la diversidad): «La unidad humana engendra la diversidad y la diversidad humana mantiene la unidad», en este contexto Morin continúa la tradición de los esfuerzos de la «tercera vía» de Robert Aron, Arnauld Dandieu, Emmanuel Mounier y Simone Weil para buscar un equilibrio entre tendencias dominantes del período

entreguerras (nazismo hitleriano o estalinismo comunista) que introdujeron al ser humano en una espiral de destrucción continua cuyos efectos más notorios son las desigualdades de la actual sociedad asimétrica global (Morin 2011:12-13). ¿Es la tercera vía la solución?

Rorty plantea que no tiene sentido que el universalismo aspire a una cultura común, como si de pertenencia a un club se tratara (Rorty 1996:274-284). Para Rorty, la integración tiene límites y están en encontrar un punto de perspectiva desde la plataforma de observación cultural: «El único terreno común en el que podemos estar juntos es el definido por el solapamiento entre sus creencias y deseos comunales y los nuestros» (Rorty 1996:287). Desde el pragmatismo, la herramienta que Rorty propone es analizar la dimensión del lenguaje y la configuración de un «nuevo vocabulario» (Rorty 1996:298).

#### **1.4. Sobre el valor de la implicación del *stakeholder* en la organización**

Butler, recogiendo el conocido trabajo de Austin Cómo hacer las cosas con palabras, parte de que las palabras configuran acción y presuponen transitividad, es decir, desarrollan una función instrumental del lenguaje que conviene advertir. Austin diferenciaba actos locucionarios (lo que se dice), actos ilocucionarios (cómo se dice) y actos perlocucionarios (las consecuencias de lo dicho), considerando que los tres actos suponen acción u omisión de hechos. A continuación, Butler recuerda que Nietzsche ya advertía la moralización del lenguaje cuando sitúa al sujeto antes que los hechos para asignar tanto culpa como responsabilidad: «En un cierto sentido, para Nietzsche el sujeto cobra existencia únicamente dentro de las exigencias de un discurso moral en torno a la responsabilidad. Las exigencias de la culpa interpretan al sujeto como la «causa» de un acto. En este sentido, no puede haber sujeto sin acto condenable, de la misma manera que no puede haber «acto» al margen de un discurso sobre la responsabilidad y, según Nietzsche, sin institución de castigo» (Butler 2004:83).

Runciman admite que se pueden encontrar las palabras adecuadas, pero ¿se pueden encontrar las personas adecuadas? Para valorar el nivel de integración y la efectividad del lenguaje durante el proceso propone asimilar «integración institucional» a «integración social» y profundizar en el sentido y categoría de los roles sociales: «¿Por qué son estos roles como son? [...] ¿Qué se siente al ser una de las personas que ocupa y desempeña estos roles?» (Runciman 1999: 36-40). Diferencia entre valor de «lo explicativo» (por qué) y valor de «lo descriptivo» (qué se siente) para comprender el conocimiento evolutivo del hecho social (Runciman 1999:45-53).

**Gráfico 6: Relación de variables del capital de responsabilidad social organizacional por su razón dialógica**

Niveles de interacción del Stakeholder	CAPITAL DE RESPONSABILIDAD SOCIAL ORGANIZACIONAL				NO INTERACCIÓN	
	VALOR DE APORTACIÓN DE CAPITAL		VALOR DE OPORTUNIDAD DE CAPITAL			
	Tramo de aportación	Tramo de equilibrio (valor óptimo)	Tramo de oportunidad			
INDIVIDUALISMO POSESIVO	Integración	Implicación	Conflicto	Responsabilidad	Crisis	Cambio
				(-1)	(1)	
				(-2)	(2)	(3)
Optimización capital social de cada stakeholder						

Fuente: Elaboración propia.

## 1.5. ¿Conflicto social versus responsabilidad social?

Gestionar el conflicto desde la responsabilidad minimiza la incertidumbre y el riesgo. Beck, para desarrollar la autorreflexión sobre la modernización, diferencia entre «reflexividad», como transición refleja de la sociedad industrial a la sociedad del riesgo; y «reflexión», como «autoconfrontación de consecuencias de la sociedad del riesgo que no pueden ni abordarse, ni resolverse» (Beck 2006:115). De manera que en la actual sociedad de riesgo se superponen conflictos «de exigencia de responsabilidades» (distribuidores de los males) con antiguos conflictos característicos de la sociedad industrial para la redistribución de los bienes sociales (renta, empleo, seguridad social, etc.). Según Beck, la consecuencia de ese solapamiento sin cauce lleva al individuo a un callejón sin salida, porque al no ser «librado» como ser social, no sabe responder con responsabilidad a los derechos y deberes inherentes a la organización, de ahí la extensión de la «irresponsabilidad organizada» (Beck 2006:115-118).

Mouffe contesta a Morin porque para ella la tercera vía no es la solución. Mouffe se adentra en la oscuridad del antagonismo «nosotros y ellos en la constitución de las identidades colectivas», pero no desde fuera como opuesto dialéctico, sino desde el interior porque al cuestionar la esencia está construyendo el vínculo (Mouffe 2007:29). Mouffe propone el «agonismo» y «pluralismo agonista» para destacar la capacidad del conflicto de encontrar soluciones y fortalecer la comunidad, frente al término «antagonismo» como relación de adversarios que ha construido la modernidad. Hay que dejar de lado el discurso unidireccional eurocéntrico de que Occidente es el epicentro de la moralidad y la racionalidad, siguiendo a Tully en «Diverse enlightenments» propone una perspectiva multipolar que rompa los tópicos de la soberanía de las naciones heredada de la Ilustración. Aludir al centrismo exigiendo flexibilidad en la misma medida a empleados que a empresas transnacionales deja sin eficacia tanto la cohesión social como la capacidad de negociación y de desarrollo (Mouffe 2007:132). Al oponente hay que convencerlo, pero nunca destruirlo, porque garantiza la gestión antagónica, es decir la regeneración democrática de la organización, porque la democracia es un sistema vivo y en continuo movimiento.

## 1.6. Sobre el valor de la crisis para el *stakeholder* en la organización

Lipovetsky parte del hecho de que hoy los cambios no se perciben, coligiendo que es una razón para comprender que la crisis es tremendamente profunda: el sistema fordiano que fabricaba productos estandarizados y perdurables ha cedido espacio a una industrialización en la que tanto la calidad como la investigación, o la fidelización al cliente, están fundamentados en la innovación de la obsolescencia programada para lo cual es imprescindible que el consumidor

esté comprando permanentemente. La paradoja está en que el *homo consummator* informado y libre se ha convertido en *homo consumericus*; ha pasado de buscar la felicidad hedonista clásica y ser sujeto del marketing a la felicidad patológica, y ser objeto del marketing. Pero para Lipovetsky no es momento de desaliento, porque está surgiendo un nuevo imaginario social con una responsabilidad subyacente que busca otro equilibrio. Se perciben cambios hacia la moderación del consumo, el control y la redistribución del crecimiento económico: ¡No todo vale! (Lipovetsky 2007:16).

Para Lipovetsky, el origen del hiperconsumo actual está en la mitología hedonista de la diversión. Desde el siglo XIX la paradójica cuestión de la felicidad adquiere un significado ilustrado aún sin gestionar: los hombres habían nacido para ser libres, iguales y felices, pero ¿en qué fase estamos del camino? La modernidad confiaba en las ciencias y en que el *homo felix* dejara de ser una promesa para convertirse en realidad. Para Lipovetsky el hiperindividuo todavía está a tiempo de superar la crisis subjetiva y relacional desde la gestión del malestar, porque la felicidad siguiendo la misma: el racionalismo cartesiano está en el mismo sitio, tanto las «civilizaciones de la vergüenza» como las «civilizaciones de la culpa» están dejando de hacer efecto, y la «cultura de la envidia» ha dejado paso a la «cultura de la soledad, ansiedad y dudas»: «un mal espanta al otro» (Lipovetsky 2007:317-318). Por lo que acaba cuestionando si la tecnología es una falacia y la felicidad una tiranía cíclica disfrazada de bienestar en el siglo XX (fase II) y sostenibilidad en el XXI (fase III). Sólo que en la fase III la responsabilidad social se amplía y ahora ya no sólo recae en los productores de las emisiones de CO<sup>2</sup>, sino en los también intermediarios de servicios y especialmente en los consumidores (responsabilidad cívica), responsables últimos de la decisión de comprar (Lipovetsky 2007:322-325).

Para Lipovetsky el problema profundo es que el planeta consumista está en la galaxia de mala educación y paupérrimo estado de la escuela y la universidad: «El hedonismo liberal es incapaz de aportar la base y los medios de un sistema educativo digno de este nombre» (Lipovetsky 2007:346). La crisis tiene raíz estructural y relacional: cultura, escuela, política, empresa: «La finalidad de la fase III va a ser fabricar individuos que ya no aspiran más que a divertirse y envejecer en forma» (Lipovetsky 2007:347). La hipótesis de trabajo de Lipovetsky es el hecho de que la felicidad sea el consumo y el individuo cuanto más consume más infeliz es, lo que indica que el cambio tiene que ser metodológico, y que hay que proceder en el modelo de racionalización.

### 1.7. Sobre el valor del cambio para el *stakeholder* en la organización

Gladwell parte de que la verdadera agitación social surge en el interior de las organizaciones. Con *Inteligencia intuitiva* va más allá de Goleman; explica cau-

sas y consecuencias de aprovechar al máximo la capacidad de percepción del estado de conciencia y de lucidez para diferenciar qué es conocimiento, qué no es; y lo que conlleva: confiar o no en el instinto; y educar y controlar los juicios rápidos. Para Gladwell hay que dejar de ver con telescopio las hazañas de la globalización y empezar a mirar con microscopio en el interior del ser humano porque con esta perspectiva hay oportunidades de cambio para los sistemas de consumo, de educación, de empleo; así como para la gestión de la guerra o el modelo de organización empresarial (Gladwell 2009a: 11-24). Y la metodología que propone Gladwell es despojarse de los prejuicios (negros, mujeres, jóvenes) y buscar la imparcialidad del trabajo bien hecho, o excelente, el carácter científico de la acción.

Recogiendo las lecciones magistrales el pensamiento, el diálogo de VCRSO con los *stakeholders* debe estructurarse sobre tres principios: igualdad, gestión del conflicto de necesidades y redistribución de recursos. El equilibrio de la curva normal está garantizado por el contrapeso de los costes de aportación con los costes de oportunidad (gráfico 6). El valor compartido está comprendido por la construcción de un diálogo con los *stakeholders* sobre dos tipos de costes: los costes de aportación suponen una inversión estructural en la extensión de los derechos; los costes de oportunidad, una inversión coyuntural en la asunción de obligaciones. La razón dialógica del MNVCRSO argumenta que la inversión en responsabilidad social sobre el equilibrio de costes garantiza que los costes de aportación disminuyan en la medida que puedan transferir fondos a los costes de oportunidad para hacer frente a la incertidumbre de mercado.

## 1.8. El equilibrio de costes como modelo de gestión

La preocupación por la gestión de costes en las empresas es tan antigua como el pensamiento económico, pero va a ser la escuela de costes de transacción la que centre su esfuerzo en las oportunidades del análisis de costes para diferenciar modelos de negocio; sin embargo, la proliferación de autores y la confusión de costes de transacción con los de agencia o con los de subactividad obliga a categorizar autores por las lecciones magistrales con las que este artículo construye el modelo de gestión de valor compartido (gráfico 7).

**Gráfico 7: Influencias de pensamiento en la economía de costes de transacción**

Pensamiento	Neoclásico	Relaciones humanas	Sistemas	Institucionalismo	Sostenibilidad
Analistas	Coase	Simon	Ouchi	Williamson North	Granovetter
Clave de análisis	Incertidumbre de mercado	Límites de racionalidad humana	Solidaridad orgánica	Eficiencia en la toma de decisiones	Procesos de socialización

Fuente: Elaboración propia.

Coase (1937) en el artículo «The Nature of the Firm» comenzaba el análisis cuestionando por qué existen las empresas, ofreciendo respuestas económicas de pensamiento neoclásico: los precios libres exigen intercambios de bienes y servicios entre personas y empresas, de manera que el juego de oferta y demanda garantiza el equilibrio del precio hasta cierto punto. ¿Dónde está el límite de ese equilibrio? Coase determinaba que en los costes que el empresario tiene que soportar para producir o comercializar; coligiendo que los modelos de negocio dependían de cómo el empresario obtenía un beneficio consecuencia de los precios menos los costes. Aludiendo a la mano invisible de Smith, para Coase los costes de transacción surgían ante la incertidumbre de poder formalizar contratos (información, emisión pedido, descuentos, negociación, postventa), luego el mercado es una institución que redistribuye recursos y costes. Y el mecanismo de defensa está en tomar la decisión jerárquica adecuada entre dos opciones: internalizar las operaciones y evitar costes de transacción, con lo que las firmas se hacen poderosas; o externalizar con la consiguiente reducción de recursos (financieros, humanos, materiales) y aumento de costes, propio de empresas con capital deslocalizado.

Simon fundamenta su análisis en el objetivo de procurar maximización de la utilidad porque las consecuencias que conlleva la toma de decisiones son costes de insatisfacción. La racionalidad humana tiene límites para aplicar decisiones, porque toda decisión lleva consigo una alternativa de riesgo. La coordinación y la ética evitan entre las personas costes de transacción oportunista como que el interés de un cargo prevalezca sobre el interés general de la organización (Simon 1988).

La complementariedad de la sociología con la economía le sirve a Ouchi para explicar que la relación «prestación/recompensa» es esencialmente ambigua generando costes de transacción que hay que evitar desarrollando «solida-

ridad orgánica», valores y normas entre los cooperantes de la actividad empresarial, para lo que es imprescindible «congruencia de objetivos individuales, reciprocidad y equidad en el sistema» (Ouchi 1980:135).

Williamson razona que los costes de transacción derivados de los fallos del mercado (incertidumbre, complejidad) y de las jerarquías (racionalidad limitada, oportunismo) requieren cambios en la «gestión específica de activos»: ubicación, especificidad de componentes, de conocimiento técnico, de conocimiento de ventas, etc. (Williamson 1989:103-104). Para Williamson cuando existe competencia imperfecta, los precios no garantizan el equilibrio de mercado, por lo que la internalización o «jerarquía» permite una reasignación eficiente de recursos para llevar a cabo los intercambios de mercado. La búsqueda de eficiencia supone aumento de costes de transacción, y de su manera de regularlos dependerá el modelo de negocio empresarial.

North introduce en la estructura de costes de transacción, el «desempeño de los agentes» (costes variables derivados de módulos de distribución del bien o servicio en función de normas). Diferencia entre costes de transacción en el «eje de la oferta» de los agentes institucionales que se saltan las leyes que diseñan, que atentan contra la propiedad, o los que no cumplen lo contractual; y costes de transacción en el «eje de la demanda», en el que los ciudadanos son los agentes principales del modelo de negocio. North advierte que en los procesos de corrupción de países pobres «el marco institucional tiende a perpetuar el subdesarrollo» (North 1993:94).

Granovetter sostiene que el intercambio económico está condicionado por el contexto social, precursor del uso de redes sociales (social networks); y observa el interés individual por generar confianza y responsabilidad y para defenderse del oportunismo. Las «cuasifirmas» son formas intermediarias de organización económica entre las jerarquías y los mercados para evitar la incertidumbre. Cuestionando a Williamson cree que los modelos de negocio dependen esencialmente de las redes inter- o intraorganizacionales (Granovetter 1985:502).

La evolución del pensamiento de transacción de costes ha sido significativa. El MNVCRSO propuesto está fundamentado en el equilibrio de costes (EC) como toma de decisiones, partiendo de la consideración de que las claves de análisis tradicional, por ejemplo, tipologías de costes y modelos de imputación, no aportan valor. La clasificación entre costes fijos y variables que centra el discurso tradicional contable deja paso al debate sobre la sostenibilidad de los costes necesarios (cn) y de los costes innecesarios (cin), adecuándolos de



manera sistemática a los espacios y tiempos de gestión organizativa propia (por ejemplo, integración, implicación, conflicto, responsabilidad, crisis y cambio). Los costes necesarios definen la actividad de responsabilidad social (Ar); y los innecesarios la actividad tradicional de la organización, o subactividad (At). Por lo que hay que comenzar diferenciando costes necesarios ( $\sum cn$ ) de innecesarios ( $\sum cin$ ) (tabla 8).

Imputar costes desde la responsabilidad social es un objetivo complejo que como mínimo supone una doble alternativa: cuestionar la actividad para la redistribución de los recursos, y analizar comparativamente el plano de lo tradicional con el plano de lo socialmente conveniente para calcular la subactividad. La justificación de la actividad y subactividad debe ser una constante para unos *stakeholders* que voluntariamente comparten con transparencia la experiencia y las buenas prácticas del modelo de gestión afianzado en la redistribución de los recursos. La actividad RSO es la constancia de que un modelo de gestión de responsabilidad social (actividad responsable) va a mejorar la eficiencia del modelo de gestión existente (actividad tradicional) redistribuyendo de otra manera los recursos de la organización.

El modelo de imputación de costes debe definir el crecimiento responsable, y va a depender de la capacidad de la organización para convertir el diálogo con los *stakeholders* en resultados contables, buscando la eficiencia de gestión, requiere calcular para cada *stakeholder* la diferencia entre los costes de la actividad tradicional (At) y los de la actividad de responsabilidad social (Ar), a lo largo del ejercicio económico (gráfico 9).

**Gráfico 9: Coste de RSO imputado a cada *stakeholder***

$$\text{Perfil del stakeholder (Arso)} = \frac{Ar}{At}$$

Fuente: Elaboración propia.

Ese coeficiente de actividad al igualarse a 1 explica la inercia. Si el resultado es menor que 1, la actividad en responsabilidad social se reduce y surgen los efectos nocivos de subactividad, agencia o transacción (costes innecesarios). Si el coeficiente es mayor que 1, la inversión en responsabilidad social aumenta y con ella los costes necesarios sostenibles. Si se acerca a 2, la inversión genera modelos de negocio de responsabilidad social que sustituyen a los modelos tradicionales insostenibles, aunque también aumente la proporción de costes necesarios. Y si se acerca a 3, la inversión genera MNVCRSO óptimo, pero con

tendencia al exceso de filantropía que pone en riesgo el crecimiento sostenido. Para un equilibrio de costes medio que responda a la expectativa de la curva normal se utiliza el coeficiente 2.

Pero el problema no es sólo el interés categórico de los modelos de negocio, el equilibrio de coste proporciona transferencia de coste de aportación al de oportunidad, para hacer frente a la incertidumbre de mercados. Desarrollando la hipótesis de trabajo, el equilibrio de costes requiere que los dos tipos de costes se precisen en un punto de equilibrio como contrapeso:

- Costes de aportación (A), derivados de la capacidad negociadora (integración, implicación y conflicto) con los *stakeholders* en la organización, tienen un movimiento de curva de equilibrio decreciente: cuanta más Ar exista en la organización, menores serán los costes de aportación. La razón dialógica del MNVCRSO está en analizar la inversión en extensión de derechos tiene carácter permanente y estructural y que se minimiza una vez hayan cubierto las necesidades legales, contractuales y de asentamiento de los *stakeholders* en el sistema.
- Costes de oportunidad (O), relativos al empeño de cooperación organizada para gestionar la incertidumbre (responsabilidad, crisis y cambio); plantea una curva de CRSO de equilibrio creciente: cuanta más Ar exista en la organización, mayores serán los costes de oportunidad. La razón dialógica está en que una vez cubiertos los costes de aportación, las organizaciones precisan que la inversión en Ar vaya destinada a reducir alertas, gestionar rupturas, invertir en investigación, innovación y mejoras, etc.

**Gráfico 10: Redistribución del coste de equilibrio**

COSTES DE EQUILIBRIO	
COSTES DE APORTACIÓN	COSTES DE OPORTUNIDAD
Ar	Ar

Fuente: Elaboración propia.

Coste de aportación (A): cociente entre los beneficios de un período determinado (B) y la inversión realizada en actividad responsable (Ar).

$$A = \frac{B}{Ar}$$

Coste de oportunidad (O): Cociente de la actividad responsable (Ar) entre la calificación del perfil del *stakeholder* (Arso), en el caso de que ésta sea 2:

$$O = \frac{Ar}{2}$$

El equilibrio de coste (EC) será aquel que iguale los costes de aportación con los de oportunidad:

$$A \frac{B}{Ar} = O \frac{Ar}{2}$$

**Extrayendo raíz cuadrada de Ar:**

$$EC = \sqrt{\frac{B \cdot A \cdot 2}{O}}$$

Aplicación del modelo. Por ejemplo, supongamos que la organización X, en el mes de marzo tiene unos beneficios (B) de 10.000 u.m.; el coeficiente de actividad RSO (Arso) es 2; y la inversión en actividad responsable hacia los proveedores como *stakeholders* es de 200 u.m. ¿Qué costes de aportación y de oportunidad tienen los proveedores en la matriz de VCRSO; y cómo la organización puede mejorar las inversión en RSO desde el equilibrio costes, en un período de 4 años?

**Gráfico 11: Propuesta de gestión desde el EC**

Ejercicios económicos	Beneficio sostenido	Ar	A	O	CT	EC
1.º	10.000	200	50	100	150	100

2.º	10.000	300	33,33	150	183,33	66,66
3.º	10.000	366,66	27,27	183,33	210,66	54,54
4.º	10.000	421,2	23,74	210,66	234,34	47,48

Fuente: Elaboración propia.

Por lo tanto, el equilibrio de coste (EC) permite invertir en actividad responsable de beneficio sostenido. Si cada año la inversión se incrementa con el EC, los costes de aportación (A) disminuirán, consecuencia lógica de su naturaleza; y los costes de oportunidad (B) aumentarán en proporción a la transferencia de los costes de responsabilidad del año anterior para hacer frente a inversiones en RSO, rupturas y mejoras (gráfico 11).

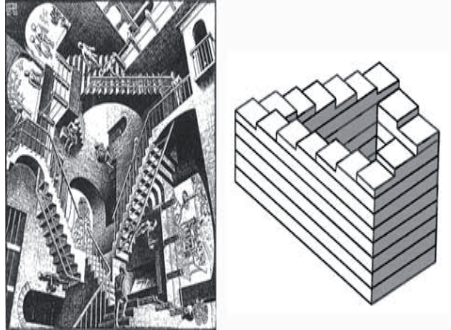
### 1.9. Oportunidades del modelo de negocio de valor compartido de responsabilidad social en las organizaciones (MNVCRSO) desde el equilibrio de costes (EC)

Hasta la fecha, ningún analista solvente ha demostrado que minimizar costes garantice el beneficio, a medio y largo plazo, en una organización. Por tanto, el problema no es reducir costes de manera indiscriminada; sino hacer frente a la complejidad con estrategias de equilibrio de costes.

El reto de la economía sostenible es gestionar la incertidumbre de los mercados desde la complejidad de la ecoeficiencia con alternativas a los modelos de negocio tradicional que sólo ofrecen perspectiva de crecimiento cortoplacista. La riqueza del VCRSO está en considerar que el diálogo en la organización triangula lo cuantitativo (EC), con lo cualitativo (tensión entre el valor de aportación y el valor de oportunidad), desde lo crítico (qué tenemos, y qué esperamos).

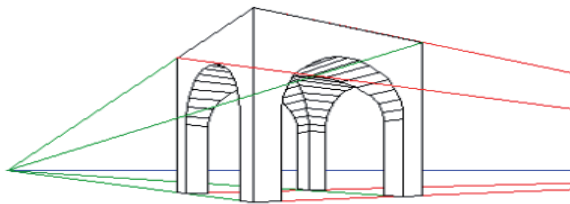
El objetivo central del MNVCRSO es trabajar los flujos de interrelación que ofrecen los *stakeholders* (aprender); comparar los procesos (evaluar); y valorar las consecuencias del equilibrio de costes en la organización (analizar) para construir una perspectiva tridimensional. La perspectiva cortoplacista de beneficios especulativos en la era de la aldea global proyecta organizaciones sin salidas que responderían a la visión de Escher (gráfico 12) cuestionando el caos con escaleras imposibles que suben o bajan según adelantemos o retrasemos las agujas del reloj. Como el coste del tiempo es uno de los más rígidos, la doble cuestión que surge es la siguiente: la logística al servicio de qué; y sobre todo, de quiénes.

**Gráfico 12: Perspectiva especulativa de economía cortoplacista<sup>7</sup>**



Por el contrario, la perspectiva de gestión de costes para desarrollar el valor compartido en organizaciones sostenibles requiere gestionar la tridimensionalidad de lo cuantitativo, cualitativo y dialógico con proyección en la construcción de beneficios sobre un equilibrio de costes que redistribuya los recursos. La transferencia de costes de los de aportación a los de oportunidad garantiza el beneficio sostenible con inversiones en actividad responsable. La operatoria de gestión es esencialmente sencilla, el problema está en la perspectiva (gráfico 13): cómo diferenciamos costes; para qué los imputamos; cuál es la inversión que requiere el MNVCRSO.

**Gráfico 13: Perspectiva sostenible tridimensional a medio y largo plazo<sup>8</sup>**



7 Imagen bajo licencia GNU documentación libre.

8 Imagen bajo licencia GNU documentación libre.

La comunicación Estrategia renovada de la UE para 2011-2014 sobre la responsabilidad social de las empresas COM (2011) 681 final, introduce la perspectiva sostenible. Ya el punto 1.1 «Abordar la responsabilidad social de las empresas redundando en interés de las empresas...» fundamenta la competitividad de las empresas en enfoques estratégicos que relacionen el riesgo del capital con los costes, la relación de clientes o la gestión de los recursos humanos. La propuesta es crear compromisos con las partes interesadas internas y externas para «impulsar el desarrollo de nuevos mercados y generar oportunidades de crecimiento». El objetivo es alcanzar el desarrollo sostenible sobre una economía social de mercado altamente competitiva. Y para el desarrollo de la perspectiva que coincidiría con la visión del gráfico 13 propone: «(a) maximizar la creación de valor compartido para sus propietarios/accionistas y para las demás partes interesadas y la sociedad en sentido completo; y (b) identificar, prevenir y atenuar sus posibles consecuencias adversas» (COM (2011) 681: 7)

La aportación de «La creación de valor compartido» (Porter y Kramer 2011) es fundamentar el valor compartido en lo que denomina «triple vía»: redefinir productos y mercados; redefinir la productividad en la cadena de valor y construir clusters de apoyo. El análisis ofrece información de interés sobre la significación de la cadena de valor con datos sobre los movimientos de grandes firmas multinacionales: uso de energía y logística, uso de recursos, abastecimiento, distribución, productividad de los empleados, y ubicación. La perspectiva tridimensional que proponen es muy ambivalente porque parten de la necesidad de redefinir el capitalismo con otros límites, sin especificar cuáles, con el doble objetivo de tener un papel central en la sociedad y mejorar la imagen capitalista; insistiendo en que el contexto es el mercado de crecimiento a corto plazo, porque lo contrario lleva a la filantropía de un comercio justo que no tiene salida, coligiendo que hay que cambiar el término de «responsabilidad social corporativa» (RSC) por el de «valor compartido».

Aparentemente, la propuesta de Porter y Kramer contiene un ejercicio de superficialidad; pero sólo aparentemente, porque desde la perspectiva hermenéutica nombrar es hacer o deshacer. De manera que el término «responsabilidad social» en todo tipo de organizaciones puede tener más valor compartido desde la complementariedad. Para Porter y Kramer, la preocupación por la gestión de costes es básica, sólo contemplan el ahorro de costes como medida indiscriminada evitando las consecuentes externacionalizaciones; y proponiendo como ejemplo la redefinición de la cadena de valor de Wal-Mart. Para ello argumentaban que a lo largo de 2009, hechos como reducir el packaging, el gasto de plástico en las tiendas, o el recorte de 160 millones de kilómetros mejorando el alcance de rutas alternativas, disminuían las emisiones de carbono a la atmósfera, al tiempo que ahorraban 200 millones de dólares en costes. Medidas sin duda de gran interés, lo que no cuentan Porter y Kramer es qué hizo la cadena de

supermercados Wal-Mart con esos 200 millones de dólares ahorrados. Sin desdeñar los potenciales esfuerzos sostenibles de Wal-Mart, lo que queda claro es que los modelos de negocio especulativos cortoplacistas generan grandes inversiones con costes innecesarios, transfiriendo tensiones centrífugas a los grupos de interés que les rodean, e incertidumbre al mercado, siendo la variable principal del análisis la mala gestión de costes; y considerándola como causa esencial que da lugar a la desconfianza de la sociedad en las empresas y en el capitalismo, preocupación de la que parte el artículo de Porter y Kramer.

Salas Fumás con «Responsabilidad social corporativa (RSC) y creación de valor compartido. La RSC según Michael Porter y Mark Kramer» no sólo analiza las aportaciones de los dos autores; sino que sintetiza las conexiones entre RSC y ética empresarial para proponer el concepto de creación de riqueza como alternativa al de valor compartido, ya que aquél ofrece maximización de valor tanto en entornos de mercado como de no mercado. Salas propone una «ética utilitarista» fundamentada en los equilibrios de la teoría de la justicia de Rawls para que la toma de decisiones de las empresas sea consecuencia de las transacciones, haciendo frente a los fallos del mercado: «aparece un nexo lógico entre la gestión orientada a todos los grupos de interés como propuesta normativa desde la RSC y la gestión bajo la Ética Utilitarista, que prescribe precisamente la maximización de la riqueza creada como suma de bienestar de todos los afectados, como criterio de gestión empresarial» (Salas Fumás 2011:36).

Para Salas Fumás, las formas intermedias de acción social, entre individuo y Estado, no merman ni la solidez del Estado ni la competencia de mercado. La doble razón que argumenta sirve para reforzar el concepto de MNVCRSO. Por un lado, las economías de escala y las regulaciones tienen que propiciar la defensa de derechos humanos; por otro, los mercados deben seguir emitiendo señales a través de los precios para adecuar valores y costes. A lo que añade: «Lo que se recomienda es un cierto equilibrio en la diversidad institucional y que las formas intermedias de organización puedan expandirse y ganar protagonismo allí donde demuestren un balance positivo entre sus ventajas (adaptación a la complejidad y diversidad de la sociedad) y sus inconvenientes (imperfecciones en los mecanismos de gobierno que deben hacer efectiva la participación)» (Salas Fumás 2011:37-38).

Para Durán la economía y la ética no se pueden separar si lo que preocupa es la responsabilidad social, el valor compartido o el crecimiento de la riqueza. La axiología no garantiza la supervivencia de la empresa, porque el aval de permanencia y extensión sigue siendo el «grado de competitividad» (Durán 2011:44). En este contexto, el objetivo empresarial de consolidar la cadena de valor requiere desarrollar «acción colectiva»: «Una visión multidimensional implica computar los efectos externos positivos y negativos creados en el pro-

ceso de creación de valor» (Durán 2011:44). Durán propone el solapamiento de tres planos como perspectiva (mercado externo de la empresa, mercado interno y acción de gobierno); encontrando como síntesis que las «correlaciones positivas entre la aportación recíproca a la consecución de los objetivos individuales» optimizan la cadena de valor (Durán 2011:55).

Durán considera que, a largo plazo y en un mercado de competencia perfecta, la suma de excedentes de todos los que intervienen en la cadena de valor proporciona perspectiva multidimensional y de multiagencia, capaz de anticiparse a los efectos externos. Concluyendo:

*La creación de riqueza, de valor compartido, no puede fundamentarse en la optimización a corto plazo del beneficio observado fundamentalmente desde la perspectiva financiera. Una visión a largo plazo ha de contemplar las necesidades de los ciudadanos (consumidores, inversores, medioambiente, sociedad) que es compatible con la competitividad de las empresas y de las naciones a lo largo de la cadena de valor. La creación de riqueza viene determinada por dos corrientes de signo contrario: ingresos y costes (Durán 2011:64).*

Para Durán es esencial que las élites de gestión empresarial tengan valores de integridad, autenticidad y compromiso con «algo superior, de mayor rango que uno mismo» (Durán 2011:61) para forjar una «mentalidad directiva» con perspectiva multiagencia capaz de gestionar los intereses de los stakeholders en la cadena de valor.

## 2. CONCLUSIONES

Este artículo, como propuesta metodológica, da réplica a otro anterior que planteaba como hipótesis de trabajo «La extensión de los derechos como fundamento de valor compartido de responsabilidad social en las organizaciones (VCRSO)» (Jaulín 2011); y que concluía con estas preguntas: ¿Pueden extenderse los derechos a cualquier coste? ¿Están en los costes los límites de la extensión de los derechos? En las democracias estables y economías sostenibles, desde el MNVCRSO, los derechos y costes se equilibran y complementan como contrapesos. Esto supone que hay que construir la perspectiva de modelo de negocio con la amplitud de la razón dialógica con los *stakeholders* como valor compartido.

Este enfoque exige superar las tensiones del pensamiento neoclásico al considerar que la mejora social es un límite agregado para una empresa que pretende maximizar utilidades, obligando a subir costes o reducir utilidades. Sin despreciarlo, desde el MNVCRSO la cuestión es introducir mejoras equilibrando costes para redistribuir recursos. Es una perspectiva de gran angular (Salas Fumas 2011; Duran Herrera 2011) que cuestiona la aportación de Porter



y Kramer (2011) para fundamentar riqueza sostenible.

Introducir la responsabilidad social para medir cómo aumentan o disminuyen los costes y, consecuentemente, los beneficios económicos y sociales, es un enfoque de «escalera imposible» (gráfico 12); la tentativa del MNVCRSO es gestionar los costes con un sistema de equilibrios que surjan del interior contable y de la redistribución de fondos de la organización para evitar la incertidumbre de mercado configurando perspectiva de gran angular (gráfico 13).

Los dos problemas centrales que dan lugar a los objetivos centrales construyen la metodología de la investigación: primero, cómo construir el diálogo con los *stakeholders* desde el equilibrio de costes. Y segundo, cómo construir el modelo de negocio desde la solidez del valor compartido con los *stakeholders*

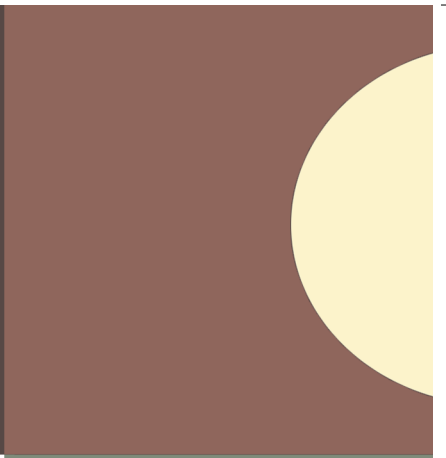
El valor compartido con los *stakeholders* como propuesta de razón dialógica relaciona los costes de aportación (extensión de los derechos) con los costes de oportunidad (asunción de obligaciones) en un punto de equilibrio (EC) que garantiza las oportunidades del modelo de gestión. El MNVCRSO es una alternativa económica solvente a modelos de negocio especulativo, cortoplacistas, de beneficios para esquilmar recursos, porque interrelaciona la inversión hecha en actividad responsable (Ar), fundamentada en costes necesarios, con el beneficio estructural a largo plazo.

En un momento en el que el dogma de la empresa española es la reducción indiscriminada de costes, la perspectiva gran angular de MNVCRSO ofrece otra visión, multivariable e interdisciplinar: gestionar los costes desde el equilibrio de la empresa como sistema; desde el valor compartido con los *stakeholders*; y desde la redistribución de los recursos. Y no sólo como buena práctica empresarial; también como yacimiento de conocimiento para el desempeño de salidas profesionales en facultades y escuelas de negocio.

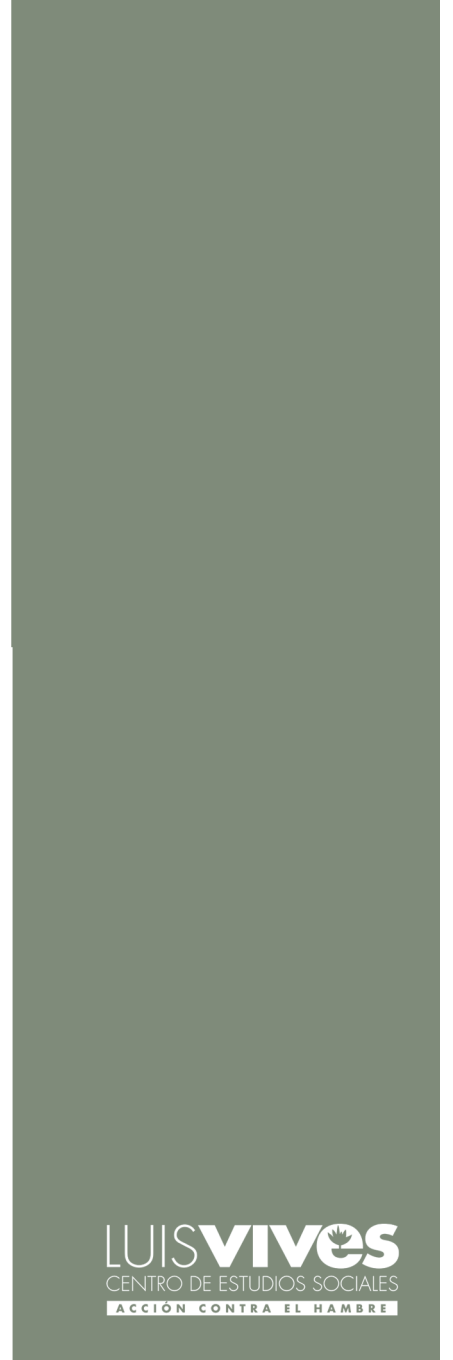
## BIBLIOGRAFÍA

- BECK, Ulrich (2006). *La sociedad del riesgo global*. Madrid: Siglo XXI.
- BUTLER, Judith (2004). *Lenguaje, poder e identidad*. Madrid: Síntesis.
- CASTELLS, Manuel (2006). *Observatorio Global. Crónicas de principios de siglo*. Barcelona: Librosdevanguardia.
- COASE, Ronald (1937). «The Nature of the Firm», *Económica*, Volumen 4, 386-405.
- DURÁN HERRERA, Juan José (2011). «Gestión en valores en la empresa socialmente responsable», *Revista de Responsabilidad Social de la Empresa*, n.º 9, Madrid: Fundación Luis Vives, 41-71.
- GADAMER, Hans Georg (2005). *Verdad y Método*. Tomo I. Salamanca: Sígueme.

- GLADWELL, Malcom (2009). *Inteligencia intuitiva*. Madrid: Taurus.
- GOLEMAN, Daniel (1996). *Inteligencia emocional*. Barcelona: Kairós.
- GRANOVETTER, Mark (1985). «Economic Actors ad Social Structure: The Problem of Embededness», *The American Journal of Sociology*, Volumen 3, 117-137.
- JAULÍN, Carmen (2011). «La Responsabilidad como punto de equilibrio para gestionar el nudo gordiano Costes/Derechos/Beneficios en las organizaciones», *Revista de Responsabilidad Social de la Empresa*, n.º 9, Madrid: Fundación Luis Vives, 115-147.
- \_\_\_\_ (2012). «La extensión de los derechos para consolidar la responsabilidad social en las organizaciones: La Cara Oculta de la Luna», *Revista de Responsabilidad Social de la Empresa*, n.º 11, Madrid: Fundación Luis Vives.
- LIPOVETSKY, Gilles (2007). *La felicidad paradójica*. Barcelona: Anagrama.
- MORIN, Edgar (2011). *La vía para el futuro de la humanidad*. Barcelona: Paidós.
- MOUFFE, Chantal (2000). *La paradoja democrática*. Barcelona: Gedisa.
- \_\_\_\_ (2007). *En torno a lo político*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica de Argentina.
- NIETZSCHE, Frederich (1972). *La genealogía de la moral*. Madrid: Alianza Editorial.
- NORTH (1993): *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*. México: Fondo de Cultura Económica.
- OUCHI, William (1980). «Markets, Bureaucracies and Clans», *American Science Quaterly*, Vol. 25, marzo, 129-141.
- PORTER MICHAEL, E.; KRAMER MARK, R. (2011). «Creating Shared Value: How to reinvent capitalism and unleash a wave of innovation and growth», *Harvard Business Review*, enero- febrero, 1-17.
- RAWLS, John (2006). *Teoría de la Justicia*. México D. F.: Fondo de Cultura Económica.
- RORTY, Richard (1996). *Objetividad, relativismo y verdad*. Barcelona: Paidós.
- RUNCIMAN, Walter Garrison (1999). *El animal social*. Madrid: Taurus.
- SALAS FUMÁS, Vicente (2011). «Responsabilidad Social Corporativa (RSC) y Creación de Valor Compartido. La RSC según Michael Porter y Mark Kramer», *Revista de Responsabilidad Social de la Empresa*, n.º 9, Madrid: Fundación Luis Vives, 15-41.
- SIMON, Herbert (1988). *El comportamiento administrativo: estudio de los procesos decisorios en la organización administrativa*. Buenos Aires: Aguilar.
- WILLIAMSON, Oliver E. (1989). *Las instituciones económicas del capitalismo*. México: Fondo de Cultura.



# R reseñas



**LUIS VIVES**  
CENTRO DE ESTUDIOS SOCIALES  
ACCIÓN CONTRA EL HAMBRE







# ***Towards a New Theory of the Firm: Humanizing the Firm and the Management Profession***

**Fundación BBVA, editado por los profesores Joan-Enric Ricart y Josep María Rosanas, del IESE**

Ya bien entrado el siglo XXI, la crisis, que ya ha sido llamada «la Gran Recesión», está causando problemas en todo el mundo desarrollado. La crisis ha recibido muchos nombres y adjetivos: financiera, económica, crisis de valores... Hay muchos problemas entremezclados y ya se ha abierto un cierto debate sobre la relación entre el *management* y la crisis. ¿Son los directivos demasiado egoístas y codiciosos? ¿Son los sistemas de remuneración (los incentivos concretamente) lo que les hace codiciosos? ¿O es la educación que reciben en las escuelas de negocios lo que les hace así? ¿O es que las escuelas seleccionan a individuos que ya lo son? ¿Está la profesión de la dirección arriesgando su propio estatus como consecuencia de todo ello? ¿Está perdiendo el respeto no solamente de personas con puntos de vista radicales, sino de la sociedad en su conjunto?

Este tipo de preguntas acaba yendo a parar inevitablemente a plantearnos si las teorías que tenemos en relación a la empresa y el *management* son correctas, o están viciadas de origen. Las preguntas fundamentales sobre la empresa y el *management* fueron en junio de 2011 la base de una conferencia en el IESE de la que el libro *Towards a new theory of the firm: Humanizing the firm and the management profession*, editado por la Fundación BBVA y dirigido por



el profesor Joan-Enric Ricart y por quien esto suscribe, presenta las contribuciones más esenciales.

Todas las preguntas anteriores son problemas que tenemos que intentar atacar. Ya habían sido objeto de debate anteriormente al estallido de la crisis, a partir de los análisis de académicos como Sumantra Ghoshal, Henry Mintzberg, o Jeffrey Pfeffer, por mencionar sólo unos pocos; y quizá haya sido la crisis la que ha llevado el debate entre académicos a la profesión de dirigir o incluso al público en general.

Las empresas se han mostrado históricamente como una importante forma organizacional para transformar la sociedad. De hecho, ya en los principios de la teoría del *management*, uno de los pioneros, Elton Mayo, ponía de manifiesto cómo el control social que en épocas anteriores habían practicado los pueblos, el nacimiento de la gran empresa traspasaba a ésta dicha responsabilidad. En sus famosos «Hawthorne experiments» se ponía de manifiesto cómo el entorno en el que vivían las personas condicionaba sus actitudes y su rendimiento en el puesto de trabajo, creando por tanto una obligación en las empresas de atender a las necesidades sociales básicas de los trabajadores. Las empresas son importantes porque resuelven problemas: crean valor económico, crean valor social, introducen el cambio en nuestras sociedades. Pero no lo hacen de forma aislada, sino que la sociedad ha creado y sigue creando muchas otras instituciones en el proceso de intentar asegurar que los cambios y transformaciones introducidos por las empresas tienen más consecuencias buenas que malas para el beneficio de la sociedad en su conjunto.

El *management* tiene un impacto crucial en las empresas, los mercados y en cualquier otro tipo de organización, porque tienen una gran influencia en el bienestar de muchas personas. Las preguntas por las que empezaba esta revisión son extremadamente importantes para nuestra sociedad. De hecho, puede ser incluso sorprendente que una profesión tan importante como la de directivo no se haya desarrollado más como tal en la misma línea que lo han hecho la medicina, el derecho, la ingeniería o la arquitectura. Académicos como Khurana se han planteado la conveniencia de que esto ocurra y han sugerido caminos, pero estamos todavía muy lejos de llegar a ello, si es que esto es posible.

En realidad, uno puede preguntarse si hay algo que pueda llamarse propiamente una «teoría de la empresa». Probablemente sería más razonable suponer que tenemos algunos elementos de una teoría, no muy bien conectados unos con otros, que en conjunto forman los enfoques convencionales. Entre ellos está el enfoque basado en la economía microeconomía clásica que ya empezó a ser severamente criticada hace más de 50 años, cuando las diferentes teorías basadas en la experiencia de profesionales y generadas por las

escuelas de negocios empezaban a desarrollarse. Koontz llamó «jungla» a ese conjunto de teorías, porque desde el estudio de casos a los métodos clásicos del taylorismo, o a los enfoques comportamentales, o a la teoría de la decisión bayesiana, había una gran distancia, y ninguna de ellas incluía todos los factores que deben tenerse en cuenta en la realidad empresarial.

Estas fueron las inquietudes que nos llevaron a que la segunda edición de la Conferencia sobre la humanización de la empresa y de la profesión directiva se centrara en nuevas teorías sobre la empresa. Este fue el reto que propusimos a un grupo de académicos. No esperábamos, evidentemente, que la conferencia resolviera el problema hasta el final: esto hubiera sido una ingenuidad.

El libro está organizado en tres partes con un total de 12 trabajos, que consideramos que son los más significativos que se presentaron. La primera parte, «Sobre los líderes y la sociedad: ¿qué futuro estamos construyendo?» trata de proporcionar un diagnóstico de la situación. Presenta algunos puntos de vista positivos y otros negativos sobre lo que está ocurriendo, y proporciona datos empíricos a la vez que análisis conceptuales. En conjunto, creemos que el diagnóstico detecta algunas debilidades, pero también algunas tendencias positivas.

El primer artículo, de Hambrick y Wowak, «Whom do we want as our business leaders? How changes in the corporate milieu have brought about a new breed of CEO's», desarrolla la evolución en los Estados Unidos de los CEO del llamado capitalismo «managerial», de las décadas de los 50 hasta los 70, a la llamada capitalismo «inversor», prevalente en nuestros días y desarrollado bajo la influencia de la teoría de la agencia. Los autores afirman que este cambio ha afectado a la demografía de los CEO. En particular, hoy en día, son más individualistas, más materialistas, más narcisistas y más distantes de sus empresas que antes. Mirando hacia el futuro, los autores se preguntan si queremos aceptar estos cambios, controlarlos, tratar de mejorar a partir de ellos... o simplemente pueden permitir que la competencia sea diversa.

El artículo de Miles, «Some thoughts on theory X and theory Y economics», vuelve a las teorías X e Y de McGregor, pero tratando de desarrollar algunas de sus implicaciones sistémicas. Cada teoría del *management* es consistente con un contexto económico diferente, ya sea la economía de la teoría X o de la teoría Y. Por lo tanto, el pleno desarrollo del *management* de la teoría Y requiere superar algunos obstáculos en la economía de la teoría Y. No podemos hacer frente a las teorías de gestión sin cambios en la economía y la sociedad.

El artículo de Kanter, «The institutional logic of great global firms», se centra en la dirección que las empresas líderes nos están mostrando y formula seis propuestas sobre la lógica institucional que se pueden utilizar como elementos de una nueva teoría de la empresa. El trabajo inductivo concluye que «concebir una empresa como institución social» es un colchón contra la incertidumbre y el cambio genera perspectivas a largo plazo, evoca la motivación intrínseca,

requiere preocupación por el interés público, toma medidas hacia los valores sociales, y permite a las personas ser tratadas como profesionales con iniciativa. Al final, estas propuestas cierran el bucle de creación de sentido que desarrolla profesionales y viceversa. De este modo, la empresa emerge como una institución social.

El último artículo de esta parte, el «Manifiesto for a better management. A rational and humanistic view», de J.M. Rosanas y R. Andreu es un manifiesto normativo, como el título indica. Los autores afirman que el *management* es muy importante en sus múltiples dimensiones; pero que actualmente tiene sus luces y sus sombras. Intentan entonces identificar las principales causas de los problemas. A partir de este diagnóstico se desarrollan una serie de recomendaciones, tanto para la práctica como para la teoría. Con respecto a la teoría, afirman que una nueva perspectiva teórica debe partir del concepto de propósito, satisfacer todo tipo de motivos de los individuos (no sólo los extrínsecos), tomar la racionalidad limitada en serio, y ser construido a partir de una perspectiva lógica (racional).

A partir de estos principios, viene la segunda parte del libro *Building blocks for a new theory of the firm*, con cuatro artículos que desarrollan algunos elementos fundamentales para una nueva teoría de la empresa. El primero de ellos, el artículo de Mahoney, «Towards a stakeholder theory of strategic management», desarrolla fundamentos sólidos para una teoría de la dirección estratégica basada en los *stakeholders*, los contratos incompletos y los derechos de control residuales. La lógica estratégica, frente a la lógica financiera, surge de posibles fricciones en el mercado que hacen que el valor de la empresa dependa de los *stakeholders* en lugar de simplemente de los accionistas. La gobernanza de las organizaciones desempeña un importante papel mediador y por lo tanto la representación de los *stakeholders* es muy importante.

El artículo de Spender, «A new theory of what? Humanizing the firm in the time of the precariat», desarrolla una perspectiva más filosófica para pensar en una nueva teoría para humanizar la gestión y democratizar el capitalismo. Eso nos lleva al debate de la interacción entre las instituciones socio-económicas y las empresas privadas en el que los individuos son ante todo seres humanos, y las empresas existen como un aparato fomentar otras agencias para proyectos de los agentes humanos.

El artículo de A. Argandoña, «The «management case» for corporate social responsibility: A way to enrich the practice of management», se centra en la cuestión de por qué las empresas deben ser socialmente responsables. El autor desarrolla como posibles respuestas el argumento legal, el argumento social, el argumento moral y el argumento del negocio, para mostrar que cada uno de ellos es incompleto. A continuación, el núcleo del papel desarrolla el argu-



mento de la gestión, que abarca esencialmente la totalidad de los anteriores en una forma integradora, a través del enriquecimiento de los criterios del *mánager* para la toma de decisión.

El artículo de Cennamo, Gómez-Mejía y Berrone, «Caring about firm stakeholders: Towards a theory of proactive stakeholder engagement», trata una cuestión parecida, el por qué algunas empresas se comprometen más activamente con sus *stakeholders* que otras. En su búsqueda teórica, desarrollan tres antecedentes para ello: la capacidad explorativa, el *empowerment* de los directivos y el alineamiento de los sistemas de incentivos. También destacan tres factores moderadores: la holgura, el dinamismo del entorno y los valores individuales

Finalmente, la tercera parte del libro comprende cuatro trabajos sobre las *micro foundations* y explica en detalle algunos de los elementos clave que pueden proporcionar apoyo a una nueva teoría de la empresa.

El artículo de Osterloh y Zeitou, «Corporate governance modes and their motivational foundations», comienza con las premisas de racionalidad limitada y trata de comprender el impacto de la motivación en la elección de la gobernanza. Los autores desarrollan un marco con dos dimensiones, la toma de decisiones compartida y el arbitraje. Cuando ambas dimensiones son bajas, los precios que los accionistas establecen son un mecanismo de buen gobierno y la motivación extrínseca es suficiente. Sin embargo, en todos los demás casos, con diferente participación de los *stakeholders*, otros tipos de motivaciones son importantes y el problema de establecer un equilibrio entre la motivación y la gobernanza llega a ser especialmente importante para la creación de valor.

El artículo de Frey y Cueni, «Repressed voice and costs of non-herding», es un estudio cualitativo sobre comportamiento gregario. Mediante el estudio de los diferentes elementos del costo de un comportamiento no gregario, así como de los factores institucionales que afectan a este tipo de comportamiento, concluyen que el gregarismo es muy real y afecta a la toma de decisiones en las organizaciones. Este tipo de comportamiento es inducido por los diferentes elementos del costo de no ser gregario, y se ve afectado por factores institucionales, pero tiende a reforzarse a sí mismo.

El artículo de Andreu, Riverola, Rosanas y De Santiago, «Firm evolution and learning in a market economy with bounded rationality», es un trabajo exploratorio basado en la simulación. Las empresas eligen proyectos con diferentes niveles en tres características: eficiencia, atraktividad y unidad. Las decisiones dependen de las capacidades de la empresa, pero también permiten el aprendizaje de esas capacidades, con racionalidad limitada. La racionalidad limitada disminuye la estabilidad y se sugiere a los directivos conocer bien su empresa y evitar estados en los que se deja de aprender.

El artículo de Ben-Ner y Ellman, «The effects of organization design on employee preferences», sigue el trabajo previo de Ben-Ner sobre cómo las preferencias de los empleados afectan al diseño organizativo, pero revierten la causalidad tratando de entender cómo el diseño organizacional afecta a las preferencias de los empleados como una forma de captar la dinámica subyacente en las organizaciones. Los mecanismos de cambio pueden incluir grupos de disidentes en las organizaciones. Moderadores importantes son la fuerza de las preferencias de los empleados y su origen.

Como decía al principio, hubiéramos sido ilusos si hubiéramos pensado que la conferencia resolvería todos los problemas. De hecho, como es inevitable en estos casos (e incluso deseable), los artículos aquí coleccionados tienen una desigualdad básica de temas y de enfoques, algunos incluso antagónicos quizá, pero creemos que constituyen un avance en los diferentes frentes que atacan. Creemos que hemos ido en la dirección correcta y que este volumen contribuye a una mejor comprensión de lo que es la empresa y cómo funciona en el mundo actual. Podemos explicar mejor los aspectos positivos y negativos del mundo empresarial actual. En el frente teórico, vemos cómo la racionalidad limitada tiene un papel fundamental en la exploración de nuevos enfoques. Una vez que se habla de racionalidad limitada, nos encontramos con que el aprendizaje es muy importante y también lo son los mecanismos de gobierno. Además, estos mecanismos de gobierno, lejos de ser sólo las salvaguardas de Williamson, son muy ricos y se basan en supuestos motivacionales más sofisticados sobre las personas en cualquier forma de interacción. En esta riqueza hemos visto elementos tan dispares como los derechos de propiedad, la humanización de la filosofía, la adaptación intencional, el caso de la gestión de la responsabilidad social y los antecedentes de los *stakeholders* proactivos. Quizá, con estos artículos, uno se da cuenta una vez más de lo difícil que es desarrollar una teoría del *management*...

**Josep M.ª Rosanas, profesor del IESE**

# La empresa en tiempos de cambio: la RSC y los negocios inclusivos

**Alonso, José Antonio (coord.); La empresa en tiempos de cambio: la RSC y los negocios inclusivos; Ed. Siglo XXI España; 2012; 294 pág.**

Este libro recoge los resultados de las ponencias de la IV Conferencia España-Iberoamérica de RSE que bajo el título «Responsabilidad social empresarial en tiempos de cambio» (Medellín [Colombia], 3 y 4 de mayo de 2011), aborda dos elementos no sólo de plena actualidad, sino de gran importancia empresarial. Por un lado se trata de destacar el equilibrio necesario entre competir exitosamente manteniendo un modelo de emprendimiento sostenible al tiempo que se cumple con las normas de la sociedad, mientras que por el otro se presenta una reflexión sobre cómo integrar el beneficio privado y el beneficio compartido en aras del desarrollo social.

La obra comienza por reflexionar sobre la situación de Iberoamérica en el momento contemporáneo donde se observa un fuerte crecimiento no exento de disparidades. Los primeros años del siglo XXI se caracterizan por un aumento en la recepción de remesas, mejoras sociales, reducción de la desigualdad nominal y mejora de los niveles educativos. Esta etapa favorece la especialización de políticas por geografía (políticas básicas en el sur y foco en manufactura y recursos en el norte) y una mayor actividad asociada al desarrollo de la relación con los mercados internacionales. Se trata por tanto de una etapa de intensa actividad económica. Pero, a diferencia de Asia, donde las actividades tecnológicas de mayor valor añadido son características del desarrollo industrial, en Iberoamérica esto no es así, llevando a que persista, en la actualidad, la necesidad de políticas productivas que fortalezcan el desarrollo tecnológico y permitan aprovechar el desempeño económico de la región consolidando el mismo en el largo plazo.

Más tarde se analizará la importancia de la durabilidad del desarrollo, baste por el momento indicar que el mismo precisa de instituciones de calidad, pues «solo en un marco de instituciones públicas sólidas y capaces, eficientes y legitimadas es posible desplegar una política de Responsabilidad Social Corporativa (RSC) que se proponga maximizar el bienestar colectivo» (pág. 29). Es por tanto posible extraer una primera conclusión de la obra, línea que luego desarrolla la misma, y según la cual las políticas de RSC y el Estado deben actuar de manera integrada para cubrir carencias y fortalecer la actividad pública limitando comportamientos que pudieran ser considerados oportunistas, reduciendo los costes de transacción y facilitando la coordinación entre agentes. Un aspecto que es, por tanto, destacado en el texto es la importancia de la transparencia, de la lucha contra la corrupción y de la confianza en las instituciones como medio para la promoción de la RSC. A mayor desconfianza en las instituciones, a mayor corrupción institucional, mayor propensión del ciudadano a caer en prácticas evasivas que eviten que los recursos que detrae el Estado sean malgastados. Por tanto, para conseguir una mejora social apoyada en la RSC es necesario lograr un cambio sistémico y sostenido que no solo se deben buscar incentivos sino, también, impulsar el diálogo y coordinación de los agentes en busca de ese mayor beneficio social.

Puede resultar llamativa la importancia que se da a la configuración de una base responsable en la actividad económica, pero, en el contexto de negocios de «base de la pirámide» existente en los países de Iberoamérica, un cambio en los parámetros éticos de los negocios tiene una mayor capacidad de resultar duradero al actuar directamente sobre la motivación de la conducta social (alineada claramente con la dignidad de la persona y el respecto a las capacidades de desarrollo). Y resulta necesario que la empresa reconsidere sus funciones ya que no es un agente autónomo en busca del máximo beneficio. Pero, se insiste en la obra, para que esto sea sostenible, es necesario el cambio en el consumidor y en la sociedad a los que antes se aludía. Han de valorarse intangibles, ha de valorarse la cooperación como eje de desarrollo y las políticas deben tener presente el desarrollo de los segmentos de consumidores ubicados en la base de la pirámide, los segmentos de población más humilde.

La relación que se establece por tanto entre la empresa y la sociedad civil en Iberoamérica juega por tanto un papel fundamental para entender los cambios sociales que se han producido y que se asocian a una maduración institucional, a una mayor proactividad de la sociedad civil con mayor preocupación por su desarrollo y al esfuerzo en la modernización social más que a una voluntad regulatoria y restrictiva por parte del Estado. Esto es especialmente importante al observar que la atracción de inversiones se ha concentrado principalmente en las corporaciones y éstas se han ubicado en aquellos lugares especialmente significativos por contar con recursos naturales, lo que ha generado una mayor visibilidad sobre las condiciones de trabajo y de vida de las clases sociales menos

favorecidas. Ante el desarrollo asociado al proceso de inversión, se fueron desarrollando aspectos tales como la salud, la educación y el cuidado ambiental como objetivos de los esfuerzos en materia de responsabilidad social de las empresas.

Otro factor importante para entender la RSC en este mercado son los emprendimientos para la transformación social. Son importantes tanto por la función que desempeñan como proveedores de servicios sociales como por su papel de emprendedores sociales o como activistas sociales. El foco en este caso no se fija tanto en la redistribución como fin, sino en la creación de valor. Pero para la generación de ese valor es necesaria masa crítica de actividad que impulse el trabajo en red y que actúe de manera replicable y escalable para la posterior diseminación de las ideas y del modelo de una manera eficiente y efectiva. Como se deduce de estos planteamientos, lo que se pretende con este tipo de emprendimiento es una verdadera transformación social. Pero esto no deja de plantear una duda: ¿valoran los inversores las prácticas en inversión responsable en Iberoamérica? La obra pone en duda que esto sea así aunque no deja de señalar que hay mercados más propensos a que sí sean tenidas en cuenta (Brasil, Chile o México). Su mayor o menor atractivo para los inversores no debe minusvalorar la importancia de las prácticas de inversión responsable, por lo que se plantean algunas recomendaciones a considerar: el fomento de las condiciones operativas para la efectiva aplicación de prácticas responsables, el impulso a medidas de difusión de las mismas, la formación a los agentes implicados en la aplicación y difusión de las mismas, la creación de instituciones intermediarias de regulación y control, etc.

Llegados a este nivel de desarrollo, las alianzas público-privadas para el desarrollo y la reducción de la pobreza en un contexto de inestabilidad política, social y de bajo aprovechamiento de los recursos humanos son propuestas como mejor alternativa operativa para una adecuada implantación de las prácticas de RSC. La iniciativa privada tomaría por este medio un papel de liderazgo en la promoción del cambio alineándose con el Estado como eje de ajuste. Pero nuevamente existe un problema de desconfianza mutua entre los agentes públicos y los privados por lo que es necesario con carácter previo fortalecer el diseño institucional.

Un ejemplo de cómo a través del desarrollo de instrumentos de acción se ha podido reducir esa desconfianza, han sido los programas de transferencias condicionadas (PTC) cuyo carácter finalista y de desarrollo prioritario del capital humano ha dado buenos resultados en el desarrollo de planes en el corto plazo. Pero persiste el problema en el largo plazo donde las acciones económicas deben completarse con acciones psicosociales que permitan fortalecer los logros haciéndolos realmente sostenibles. Se puede extraer una importante lección de estos programas, y es la importancia del compromiso de los Estados

en todo el proceso de lucha contra la exclusión y la pobreza lo que se puede calibrar en términos de sostenibilidad tanto financiera y ambiental como social.

Y hay que tener en cuenta que la RSE no debe plantearse como viable por sí misma. Debe asociarse a un compromiso entre el beneficio que genera para la empresa y el que genera para la sociedad. Lo que sí debe proponer en todo caso son medidas para mitigar los riesgos asociados a su implantación evitando causar pérdidas económicas y sociales. El impulso de la RSE debe ayudar a llegar más allá del límite mínimo exigido, y su éxito no tiene que medirse necesariamente de manera cuantitativa. La RSE no debe entenderse como una ayuda a los pobres, sino que tiene que ser la base para que a través de un gobierno y marco institucional estables, se puedan desarrollar los medios para una mejora social de carácter sostenible y duradero donde la eliminación de la pobreza es consecuencia de un cambio social más profundo.

Concluye el profesor Alonso recordando que la RSE es una nueva demanda social acerca de la naturaleza y función de la empresa, empresa que no debe ser ajena a los valores y principios que rigen la sociedad. Esto en definitiva supone ofrecer una visión amplia de la naturaleza de la empresa y de su proyecto estratégico no sólo como ente que genera valor privado, sino como ente generador de valor social. Esto no se hace efectivo de una única forma, sino que la forma en que la empresa se implica debe ser conocida y valorada por todos los *stakeholders*, un paso más en el desarrollo de negocios inclusivos. Finalmente, los negocios inclusivos deben potenciar la colaboración público-privada en una forma de implicación amplia de la empresa en una dimensión social y ambiental con un Estado más eficiente y legítimo.

Esta obra ofrece, en conclusión, todo un recorrido desde la situación de partida de la responsabilidad de la empresa en términos más generales en la región, hasta una revisión de los modelos de desarrollo y retos a los que se han enfrentado los Estados de manera específica durante las últimas dos décadas (lo que incluye los instrumentos de desarrollo aplicados). No se queda en lo meramente conceptual y de revisión, sino que, en cada uno de los capítulos, se baja tal y como se ha podido ir viendo, a la problemática específica, retos a abordar y medios para actuar sobre ellos. Es además un reflejo de una situación de continua transformación y desarrollo que, sin embargo y a pesar del crecimiento económico vivido tras la «década perdida», aún no ha conseguido extinguir la desigualdad social. En definitiva, este libro ofrece a todo aquel con interés por la RSC y por el desarrollo de la misma en Iberoamérica un análisis de la RSC como materia en desarrollo y con oportunidades de desarrollo futuro pero donde, sin lugar a dudas, se vive una situación mejor que la vivida.

**José Antonio Vega Vidal**

Profesor en la Universidad Pontificia Comillas

# Saskia Sassen, premio Príncipe de Asturias de Ciencias Sociales 2013

**RESEÑA realizada por el Prof. Dr. LORENZO NAVARRETE MORENO**

Titular de Sociología de la UCM y decano del Colegio de Sociólogos y Politólogos de Madrid

El pasado 15 de mayo de 2013 se reconoció la trayectoria de la socióloga holandesa Saskia Sassen con la concesión del Premio Príncipe de Asturias de Ciencias Sociales, premio que se concede desde 1981 a la persona, grupo de personas o institución cuya labor creadora de investigación en los campos de la antropología, economía, derecho, geografía, historia, psicología, sociología y demás ciencias sociales represente una contribución relevante en beneficio de la humanidad. Es la tercera mujer, tras Mary Robinson y Martha C. Nussbaum, que recibe el galardón desde su creación.

Aunque su notoriedad científica y su actividad más conocida presentan características globales e internacionales, sin embargo, Saskia Sassen se comporta en muchos niveles de su vida cotidiana como una mujer sencilla, solidaria y comprometida con microproyectos de alcance local o incluso grupal.

Conocí a Saskia Sassen hace tres años, compartiendo con ella unas jornadas municipales en Madrid, y su tranquilidad y trato con la gente de los pequeños pueblos nos hacía ver a todos que ella era una mujer acostumbrada a lo local. Me contó que, al menos seis meses al año, trabajaba por aquel entonces con grupos de mujeres y de niños en un pequeño pueblo de Colombia, también me contó cómo había ayudado a poner en marcha una pequeña red de mujeres en una comarca de Zaragoza y cómo ellas se habían favorecido del aprendizaje y el uso de Internet. Presentar su biografía y su obra no parece suficiente para explicar la naturaleza también humana de esta socióloga universal.

## BIOGRAFÍA

Saskia Sassen nació en La Haya (Países Bajos) el 5 de enero de 1949 y se doctoró en la Universidad de Notre Dame (EE UU) en 1974. Actualmente ocupa la cátedra Robert S. Lynd de Sociología de la Universidad de Columbia y es miembro del Committee of Global Thought de dicha institución. Es, además, profesora visitante de la London School of Economics and Political Science.

Saskia Sassen es una de las sociólogas de mayor prestigio internacional en áreas como la dimensión social, económica y política de la globalización y la sociología urbana. Es la única mujer que aparece entre los diez primeros científicos sociales del mundo, según el *ranking* del *Social Science Citation Index* de la última década, en el que figuran también Anthony Giddens, Jürgen Habermas, Zygmunt Bauman y Alain Touraine, todos ellos premios Príncipe de Asturias. Sus ámbitos de estudio abarcan, además, fenómenos como la inmigración, las ciudades globales y los cambios en el Estado liberal a consecuencia de las actuales condiciones transnacionales.<sup>9</sup>

Sus obras han sido traducidas a 21 idiomas y entre las más significativas destacan *The mobility of labor and capital* (1988), *The global city* (1991), *Cities in a world economy* (1994), *Territory, authority, rights: From medieval to global assemblages* (2006), *A sociology of globalization* (2007) y *Deciphering the global: Its scales, spaces and subjects* (2007). Además, ha publicado artículos en periódicos como *The Guardian*, *The New York Times*, *Le Monde Diplomatique*, *International Herald Tribune*, *The Financial Times* y *Clarín*, entre otros. Acaba de terminar un proyecto para la UNESCO, de cinco años, sobre asentamiento humano sostenible cuyas conclusiones son el contenido de uno de los volúmenes de la *Encyclopedia of life support systems* (Reino Unido).

Asesora de organismos internacionales y de varios proyectos de Naciones Unidas, es miembro del Panel sobre Ciudades de la National Academy of Sciences, de la organización independiente Council on Foreign Relations y del Comité de Tecnologías de la Información y de Cooperación Internacional del Consejo de Investigación de Ciencias Sociales, de Estados Unidos. En 2007 obtuvo el Distinguished Graduate School Alumnus Award de la Universidad de Notre Dame (EE UU) y el Future Mentor Award de la Universidad de Chicago. Es doctora *honoris causa* por la Universidad de Delft (Países Bajos), la de Poitiers (Francia), la de Gante (Bélgica), la de Warwick (Reino Unido) y por el Real Instituto de Tecnología de Estocolmo.

9 Fundación Príncipe de Asturias ([www.fpa.es](http://www.fpa.es)).



## OBRA

La obra investigadora de Saskia Sassen se centra en la globalización (incluyendo sus dimensiones social, económica y política), la inmigración, las ciudades globales, las nuevas tecnologías y los cambios en el Estado liberal que se derivan de las actuales condiciones transnacionales. Sus estudios se caracterizan por una mirada innovadora y de ruptura con lo establecido. Sus grandes aportaciones se insertan en el ámbito de la teoría sociológica y, concretamente, dentro del campo de la sociología política y se divide en tres grandes líneas de investigación.

La primera giraba en torno a la tesis de que la inversión en los países menos desarrollados puede producir una mayor emigración si se centra en los sectores de trabajo intensivo y destruye las economías tradicionales. Esta tesis iba en contra de las teorías establecidas que consideraban que una inversión de este tipo podría retener a los inmigrantes. En esta obra se sigue con detalle la formación de los dos sujetos formales estratégicos en la democracia liberal, los trabajadores y los propietarios, y cómo las transformaciones actuales les afectan, prestando especial atención a un tema fundamental a lo largo de toda su obra como es la desigualdad.

La segunda línea, cuyo máximo exponente es *La ciudad global* (1999), se opone a la idea establecida de que la economía global va más allá de los territorios. Parte de la tesis de que la economía global requiere inserciones muy concretas, sobre todo para los sectores más globalizados y digitalizados como el financiero. Esto iba en contra de las teorías establecidas que consideraban que la economía global trasciende al territorio. Es importante tener en cuenta que para la autora el Estado-nación es el ensamblaje particular de territorio, autoridad y derechos y, por tanto, toda su obra gira en torno a las transformaciones que el Estado-nación ha ido viviendo desde su nacimiento. Además, Sassen estima de gran importancia analizar el desensamblaje parcial de lo nacional, donde se han producido de manera simultánea transformaciones desnacionalizadoras y globalizadoras. Esa desnacionalización se ve plasmada en fenómenos como la globalización, la digitalización, el auge de los derechos humanos y las causas ambientales, la desarticulación de los marcos normativos unitarios, y la transnacionalización de las identidades y de las experiencias de pertenencia.

La tercera línea de investigación condujo a la publicación del galardonado *Territorio, autoridad y derechos* (2006), cuya tesis es que las globalizaciones parciales actuales, ya sean económicas, culturales o subjetivas, tienen lugar en gran medida dentro de entornos e instituciones centrales nacionales. Esto hace que la globalización sea parcialmente invisible porque es vestida con los ropajes de lo nacional incluso mientras desnacionaliza lo que históricamente ha sido

nacional. También realiza un análisis sobre cómo los ensamblajes digitales de alcance global están modificando conceptos tales como territorio, autoridad y derechos. De acuerdo con la autora, es necesario preguntarse cómo se estudian las nuevas tecnologías desde las ciencias sociales. Con su análisis, Sassen consigue crear una suerte de coordenadas analíticas cuya idea principal es que lo digital, a pesar de ser específico e irreductible, tiene igualmente imbricaciones complejas con lo no digital.

Actualmente se halla trabajando en el proyecto *Cuando el territorio escapa a los marcos existentes* con la Harvard University Press.<sup>10</sup>

Una de las mayores aportaciones científicas de Saskia Sassen en el estudio de la globalización ha sido el concepto de *ciudad global*, actualmente aceptado y utilizado en todo el mundo. Según Sassen, desde las áreas metropolitanas que concentran el poder económico, financiero y de telecomunicaciones, se ejerce el control y la dirección de la economía mundial y en ellas se ubican los principales centros de poder mundial en los que se genera información vital para la toma de decisiones de alto nivel.<sup>11</sup> Para Sassen, a medida que se expande la globalización económica aumenta el número de ciudades globales, en la actualidad existen al menos 70 de estas ciudades globales, tan sólo en China existen cinco de estas ciudades. Sassen analiza problemas de estas ciudades, como el empobrecimiento de las clases medias y las dificultades de acceso a las telecomunicaciones, que promueven las desigualdades sociales y la segregación social. Frente al planteamiento habitual, para Sassen lo global y lo nacional no son conceptos excluyentes.<sup>12</sup> Según la autora esto genera una contradicción porque el sistema está dominado por las finanzas y en este ámbito *la ciudad global se convierte en un espacio fronterizo utilizado para implantar una cultura globalizada, estandarizada*, en economías nacionales que todavía estaban marcadas por su propia especificidad.<sup>13</sup>

De acuerdo con la autora, uno de los cambios fundamentales de esta modernidad que estamos viviendo es que hemos pasado de una lógica inclusiva de base económica, donde el sistema político-económico quería incluir a grupos de personas, como consumidores y como trabajadores, a una *lógica de exclusión*. Hoy en día el proceso es de exclusión, el consumo todavía importa, pero las lógicas internas del sistema especialmente desde el sector financiero implican que hay modalidades de generar una plusvalía inmensa sin necesidad de aumentar el número de consumidores. Según Sassen, esos procesos de

10 [www.saskiasassen.com](http://www.saskiasassen.com)

11 Fundación Príncipe de Asturias ([www.fpa.es](http://www.fpa.es)).

12 *Idem.*

13 Sassen, S. (2011). Conferencia «Territorio, autoridad y derechos» en el Centro de Cultura Contemporánea de Barcelona.

expulsión asumen formatos muy distintos; en 2010, por ejemplo, el número de «desplazados» según la ONU aumentó en diez millones de personas. Asimismo, cuando China compra tres millones de hectáreas en Zambia se produce un proceso de expulsión masiva de pueblos enteros. En los países del norte, como Reino Unido o Estados Unidos, también se producen estos procesos, aunque adopten otras formas, por ejemplo, en Estados Unidos siete millones de personas están encarceladas, de estos, según Sassen, algunos son peligrosos delincuentes pero la gran mayoría son expulsados del sistema.

La ciudad global cumple muchas funciones, no solamente una disposición hacia el poder, sino procesos horizontales que *generan una nueva modernidad*, estos «cosmopolitismos transversales» según Sassen son también generadores de globalidades. Para la autora, la generación de cosmopolitismos en las bases sociales es muy importante porque se trata de una fuerza que une en lugar de dividir y como tal la ciudad global se convierte también en un *espacio de confrontación activa*, el movimiento prodemocrático de Túnez y otros movimientos similares no podía haber ocurrido, según Sassen, sin sus ciudades globales.<sup>14</sup>

En este sentido, para Sassen no es cierto que asistamos al fin de los Estados. *Más que un declive se trata de un proceso de transformación del Estado*, asistimos a un reposicionamiento del Estado en un campo de poder más extenso, a una nueva configuración del poder en el que los Estados ya no son los agentes estratégicos más importantes. Los términos «desregulación», «liberalización», «privatización», describen la retirada del Estado de la regulación de su economía, pero no muestran, según Sassen, las vías por las cuales el Estado participa en el nuevo marco institucional.

Para ella «la mundialización económica no consiste solamente en superar las fronteras geográficas, tal y como pretenden las medidas de inversión y de comercio internacional; debe también transferir ciertas funciones ejercidas por la gobernancia pública nacional hacia arenas transnacionales privadas y desarrollar en el seno de los Estados-nación, los mecanismos propios para garantizar los derechos del capital mundial mediante actos legislativos, judiciales, circulares administrativas, etc.». *El Estado sigue por tanto siendo en última instancia el garante de los derechos del capital mundial y continúa jugando un papel fundamental, aunque no exclusivo en la producción de formas jurídicas* ligadas a las nuevas formas de actividad económica, que paradójicamente alimenta y potencia estas nuevas estructuras emergentes. «Las empresas que operan a escala transnacional quieren que las funciones aseguradas tradicionalmente por el Estado, sobre todo la garantía de los derechos de propiedad y de los contratos siga siéndolo. Creen que el Estado posee en este dominio una capa-

14 *Idem*

ciudad técnica y administrativa no reemplazable, de momento, por ninguna otra institución».<sup>15</sup>

Sassen por tanto *rechaza la idea, comúnmente aceptada, de que lo nacional y lo mundial son dos dominios mutuamente exclusivos* y es en este punto dónde cobra importancia el concepto de ciudad global: *la mundialización está en parte arraigada en lo nacional a través de las ciudades-mundo* y en este sentido tiene la necesidad de que el Estado regule ciertos aspectos a nivel nacional.<sup>16</sup> La autora ya trataba el tema del desligamiento del Estado de sus funciones tradicionales en relación a una dinámica más amplia de *cambio de relación entre soberanía y territorio* en su libro *Losing control?* (1996). Para ella se da una reconfiguración del espacio que se traduce en una transformación fundamental en materia de soberanía, en la que los Estados nacionales participan sobre la formación de un nuevo espacio institucional de intermediación. Esta nueva espacialidad, la red transnacional de ciudades globales, *no constituye por tanto el final de la soberanía, sino más bien una alteración del monopolio y de la competencia de los gobiernos para tratar los problemas a los que se enfrentan las sociedades.*<sup>17</sup>

Estas ciudades globales son diferentes de las viejas capitales de los imperios de antaño porque forman parte de una red que las conecta. Según Sassen *no existe una única ciudad global* como podría existir una única capital para un imperio, *la categoría de ciudad global sólo tiene sentido como componente de una red mundial de puntos estratégicos.*<sup>18</sup>

Sassen considera que en lo concerniente a la relación entre mundialización y Estado territorial se ha prestado atención solamente a la mitad de la cuestión, aquella que incide en la formación de un espacio económico que va más allá de las capacidades reguladoras del Estado. Sin embargo, la otra mitad, a la que prestamos menos atención, nos muestra que estas funciones centrales (funciones financieras, jurídicas, contables, de organización de planificación, organización y estratégicas) se concentran de forma desproporcionada en los territorios nacionales de los países más desarrollados. Estos servicios se han hecho tan especializados y complejos que las sedes sociales prefieren comprarlas a empresas de servicios especializados antes que producirlos ellas

15 Sassen, S. (2000). «Nueva geografía política. Un nuevo campo transfronterizo para actores públicos y privados». Conferencia del Millenium en la London School of Economics, 25 de enero.

16 Sassen, S. (1999). *La ciudad global*. Universidad de Buenos Aires.

17 Sassen, S. (1996) *Losing control? Sovereignty in An Age of Globalization*. Columbia University Press.

18 Sassen, S. (2000). «Nueva geografía política. Un nuevo campo transfronterizo para actores públicos y privados». Conferencia del Millenium en la London School of Economics, 25 de enero.

mismas. Es este sector de empresas de servicios especializados el que constituye la función productiva específica de las ciudades globales y según Sassen debemos prestar la atención debida al hecho de que su actividad se concentra en ciudades muy concretas dentro de los países muy desarrollados.<sup>19</sup>

## BIBLIOGRAFÍA

- SASSEN, S. (2011). *Cities in a world economy*. Thousand Oaks (Calif.): Pine Forge Press.
- \_\_\_\_ (2010). *Territorio, autoridad y derechos, De los ensamblajes medievales a los ensamblajes globales*. Editorial Katz.
- \_\_\_\_ (2007). *Una sociología de la globalización*. Buenos Aires y Madrid: Katz Barpal Editores.
- \_\_\_\_ (2006). *Territory, Authority, Rights: From Medieval to Global Assemblages*. Princeton: Princeton University Press.
- \_\_\_\_ (2003). *Contra geografías de la globalización. Género y ciudadanía en los circuitos transfronterizos*. Madrid: Editorial Traficantes de Sueños.
- \_\_\_\_ (2001). *¿Perdiendo el control? La soberanía en la era de la globalización*. Barcelona: Edicions Bellaterra.
- \_\_\_\_ (1999a). *La ciudad global*. Universidad de Buenos Aires. (Traducción de la obra en inglés de 1991)
- \_\_\_\_ (1999b). *Guests and aliens*. New York: New Press.
- \_\_\_\_ (1998). *Globalization and its discontents. Essays on the New Mobility of People and Money*. New York: New Press. ISBN 1-56584-518-8.
- \_\_\_\_ (1996). *Losing control? Sovereignty in an Age of Globalization*. New York: Columbia University Press.
- \_\_\_\_ (1988). *The Mobility of Labor and Capital. A Study in International Investment and Labor Flow*. Cambridge: Cambridge University Press.

<sup>19</sup> Sassen, S. (1999). *La ciudad global*. Universidad de Buenos Aires.

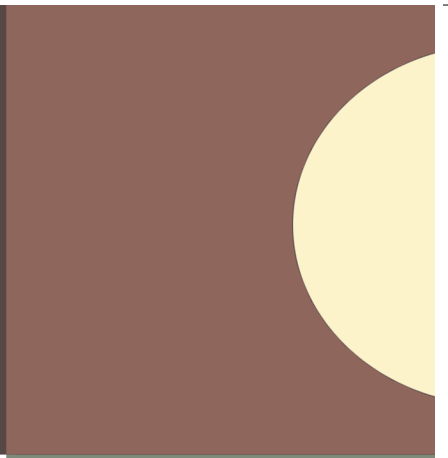
## (FOOTNOTES)

- 1 Datos de 2007, no los hay de 2009.
- 2 Una primera expresión de un modelo de estas características se puede consultar en Ruesga (1994).
- 3 Incluye: provisiones técnicas de vida, fondos de inversión y fondos de pensiones.
- 4 El Seguro Directo representa más del 90 % del negocio. La oferta comercial comprende productos aseguradores y servicios de asesoramiento integral en las ramas del automóvil, el hogar, la salud, la vida y la previsión. Diseña soluciones para las necesidades de prevención y cobertura de riesgos personales y empresariales. La actividad de Seguro Directo se desarrolla en España y en otros 22 países.

El grupo Mapfre es una de las mayores entidades del mundo en el negocio del Reaseguro; presta servicio en más de 100 países desde sus 16 oficinas. Ofrece capacidad reaseguradora en todos sus segmentos.

La filial Asistencia de Mapfre es uno de los líderes mundiales de esta rama de actividad. La oferta de productos engloba la asistencia y gestión de siniestros, los riesgos especiales, los seguros de viaje y los programas de asistencia en viaje, entre otros

Mapfre Global Risks es la entidad especializada en aportar soluciones aseguradoras a grandes empresas operando en sectores globales de actividad (energía, marítimo y aviación) y/o de carácter multinacional.



# Evaluadores



**LUIS VIVES**  
CENTRO DE ESTUDIOS SOCIALES  
ACCIÓN CONTRA EL HAMBRE







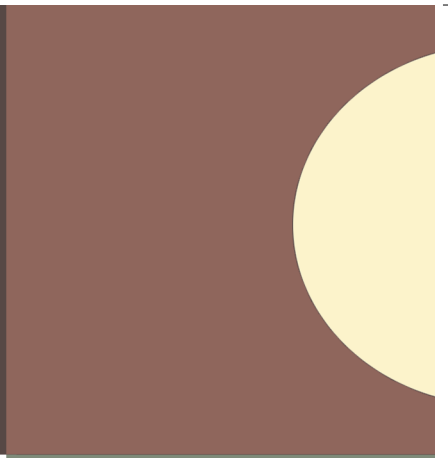
La Revista de *Responsabilidad Social de la Empresa* agradece la inestimable colaboración por la evaluación anónima realizada a los trabajos recibidos para esta revista en el período 2011, 2012 y 2013 a:

Alfranca	Óscar	Universidad Politécnica de Cataluña
Alzaga	Iciar	Universidad Nacional de Educación a Distancia
Amengual	Arnau	Universidad de las Islas Baleares
Aragón Correa	Alberto	Universidad de Granada
Avilés	Carmen	Universidad Politécnica de Madrid
Ayuso	Silvia	Escola Superior de Comerç Internacional (ESCI)
Ballesteros	Carlos	Universidad Pontificia de Comillas
Bañegil	Tomás	Universidad de Extremadura
Barañano	Margarita	Universidad Complutense de Madrid
Benavides	Juan	Universidad Complutense de Madrid
Bigné	Enrique	Universidad de Valencia
Cabello	Carmen	Universidad Pablo de Olavide
Cabrera Suárez	Katuska	Universidad de las Palmas de Gran Canaria
Calveras	Aleix	Universidad de las Islas Baleares
Camino	David	Universidad Carlos III de Madrid
Cardone	Clara	Universidad Carlos III de Madrid
Casani	Fernando	Universidad Autónoma de Madrid
Cea Moure	Ramiro	Universidad Autónoma de Madrid
Claver	Enrique	Universidad de Alicante
Corado Simões	Victor	Universidad Técnica de Lisboa
Cuenca García	Eduardo	Universidad de Granada
De Andrés	Pablo	Universidad Autónoma de Madrid
De la Cruz Déniz	María	Universidad de las Palmas de Gran Canaria
De la Cuesta	Marta	Universidad Nacional de Educación a Distancia
De la Fuente Sabaté	Juan Manuel	Universidad de Burgos
De Godos	José Luis	Universidad de León
De la Torre	Isabel	Universidad Autónoma de Madrid

Delgado	Javier	Universidad de Granada
Díaz	Ana	Universidad Autónoma de Madrid
Fernández	Roberto	Universidad de León
Fernández Álvarez	Ana Isabel	Universidad de Oviedo
Ferruz Agudo	Luis	Universidad de Zaragoza
Galindo	Miguel Ángel	Universidad Politécnica de Valencia
Gálve	Carmen	Universidad de Zaragoza
García	Isabel	Universidad de Salamanca
García	María del Mar	Universidad de Cantabria
García-Lillo	Francisco	Universidad de Alicante
García López	M <sup>a</sup> José	Universidad Rey Juan Carlos
García Olalla	Myriam	Universidad de Cantabria
García Uceda	Esperanza	Universidad de Zaragoza
Garralda	Joaquín	IE Business School/ Red Española del Pacto Mundial
Gómez-Bezares Pascual	Fernando	Universidad La Comercial De Deusto
Guerras-Martín	Luis Ángel	Universidad Rey Juan Carlos
Huerta	Emilio	Universidad Pública de Navarra
Hurtado	Nuria	Universidad de Granada
Jiménez Palmero	Alfredo	Universidad de Burgos
Quevedo	Esther	Universidad de Burgos
Lamothe Fernández	Prosper	Universidad Autónoma de Madrid
Larrán	Manuel	Universidad de Cantabria
Larrinaga	Carlos	Universidad de Burgos
Lizcano Álvarez	José Luis	Director Gerente y Coordinador de la Comisión de RSC de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA).
Lozano	Josep María	ESADE

Luque	María Ángeles	Universidad Autónoma de Madrid
Marcuello	Chaime	Universidad de Zaragoza
Martin	Longinos	Universidad de Murcia
Martín Castilla	Juan Ignacio	Universidad Autónoma de Madrid
Martínez Merino	José Luis	Universidad Nacional de Educación a Distancia
Mascareñas	Juan	Universidad Complutense de Madrid
Menguzzato	Martina	Universidad de Valencia
Molina	José Francisco	Universidad de Alicante
Moneva Abadía	José M.	Universidad de Zaragoza
Monjas Barroso	Manuel	Universidad Autónoma de Madrid
Monzón	José Luis	Centro Internacional de Investigación e Información
sobre la Economía Pública, Social y Cooperativa		
Murillo-Luna	Josefina	Universidad de Zaragoza
Navallas	Begoña	Universidad Autónoma de Madrid
Nieto	María Jesús	Universidad Carlos III
Nieto	Mariano	Universidad de León
Ortiz	Natalia	Universidad de Granada
Partal Ureña	Antonio	Universidad de Jaén
Pedraja	Marta	Universidad de Zaragoza
Pérez Ruiz	Andrea	Universidad de Cantabria
Pisón Fernández	Irene Clara	Universidad de Vigo
Prieto Moreno	Begoña	Universidad de Burgos
Pulido Fernández	Juan Ignacio	Universidad de Jaén
Quevedo	Esther	Universidad de Burgos
Quintana García	Cristina	Universidad de Málaga
Real	Alicia	Universidad Complutense de Madrid
Rey García	Marta	Universidad de A Coruña
Rialp	Josep	Universidad Autónoma de Barcelona
Rico García	Guadalupe	Universidad Rey Juan Carlos

Ripoll	Vicente	Universidad de Valencia
Rodríguez Antón	José Miguel	Universidad Autónoma de Madrid
Rodríguez Carrasco	José Manuel	Universidad Nacional de Educación a Distancia
Rodríguez Domínguez	Luis	Universidad de Salamanca
Rodríguez Fernández	José Miguel	Universidad de Valladolid
Ruiz Jiménez	Antonio	Universidad de Sevilla
Saavedra	Irene	Universidad Nacional de Educación a Distancia
Sacristán Navarro	María	Universidad Rey Juan Carlos
Salas Fumás	Vicente	Universidad de Zaragoza
Sanna-Randaccio	Francesca	Universidad de La Sapienza
Santamaría Mariscal	Marcos	Universidad de Burgos
Sardinha	Idalina	Universidad de Madeira
Valle Cabrera	Ramón	Universidad Pablo de Olavide
Valor Martínez	Carmen	Universidad Pontificia de Comillas
Vidal	Isabel	Universidad de Barcelona
Vidal	Marta	Universidad de Oviedo
Villafañe	Justo	Universidad Complutense de Madrid



# Normas de publicación



**LUISVIVES**  
CENTRO DE ESTUDIOS SOCIALES  
ACCIÓN CONTRA EL HAMBRE



# Próximos números

## NÚMEROS ABIERTOS

La *Revista de Responsabilidad Social de la Empresa* invita a investigadores y expertos que deseen presentar artículos académicos a que lo hagan a la secretaria técnica de la misma publicación, a través del correo:

**[rse@accioncontraelhambre.org](mailto:rse@accioncontraelhambre.org)**

Los artículos que se presenten deberán **seguir las normas de publicación.**

# Normas de publicación

## PROCEDIMIENTO DE PUBLICACIÓN DE TRABAJOS

El Consejo Científico decide la admisión de los originales recibidos por la Revista, en cuyo caso estos serán enviados a dos evaluadores anónimos, externos a la entidad editora, de reconocida solvencia científica en el campo de estudio sobre el que versen los originales. Con los informes de los evaluadores, el Consejo Científico decide finalmente aceptar o no el trabajo para su publicación en la **Revista de Responsabilidad Social de la Empresa**. Únicamente se someterán a evaluación externa los artículos. El material para el resto de secciones será evaluado por la dirección de la revista.

## NORMAS PARA LA PRESENTACIÓN DE ORIGINALES

1. Los trabajos para su publicación deben enviarse electrónicamente en formato Microsoft Word a la siguiente dirección de correo electrónico: [rse@accioncontraelhambre.org](mailto:rse@accioncontraelhambre.org).
2. Dado que el proceso de evaluación es ciego, los autores deberán enviar **dos versiones**. Una de ellas incluyendo el nombre, afiliación, dirección postal, teléfono, número de fax e e-mail y un breve curriculum vitae, y otra sin datos identificativos. Asimismo, se aportará un resumen, en español e inglés, de 150 palabras aproximadamente, así como al menos un código JEL y un máximo de cinco palabras clave.
3. La Revista acusará recibo de los originales y el Consejo Editorial resolverá a la vista de los informes de los evaluadores. Las pruebas serán remitidas a los autores antes de su publicación.
4. Los artículos enviados a la Revista deberán ser inéditos y no estar sometidos a procesos de aceptación o publicación en otro medio.
5. La **extensión del texto** no deberá superar los 570.000 caracteres (contando espacios), lo que aproximadamente son 30 páginas tamaño DIN A 4 a doble

espacio, incluyendo gráficos, tablas, notas y bibliografía. Es importante no hacer doble «intro» después de cada punto y aparte.

6. Las **distintas secciones** han de numerarse de forma correlativa siguiendo la numeración arábica (incluyendo, en su caso, como 1 la sección de introducción), y la rúbrica correspondiente se consignará en letras mayúsculas. Consecutivamente, los apartados de cada sección se numerarán con dos dígitos (1.1., 1.2.,...) y tipo negrita sin mayúsculas, y tres dígitos (1.1.1., 1.1.2.,...) y tipo subrayado sin mayúsculas.

Los cuadros, tablas y figuras, en su caso, se numerarán de forma consecutiva y siempre con números arábigos. Cada una dispondrá de título y fuente.

7. **Las notas** se numerarán correlativamente con números arábigos, a espacio sencillo, y serán ubicadas a pie de página, cuidando que se correspondan con un número volado indicado sobre el texto. Sólo incluirán la referencia bibliográfica concreta (por ejemplo, direcciones de Internet) o/y una brevísima anotación, nunca grandes textos. Si éstos fueran necesarios, se llevarán al final del trabajo.

8. Todas las **tablas, cuadros, diagramas, gráficos y otras ilustraciones** irán numeradas correlativamente e incluidas en páginas separadas al final del artículo indicando el título y la fuente. Se indicará, en cada caso, el lugar aproximado en que deberán situarse dentro del texto. Han de incluirse en los casos de gráficos, diagrams e ilustraciones los archivos jpg a 300 ppp de resolución.

9. En caso de entregar un texto destinado a las secciones de «Notas y Colaboraciones», «Herramientas», «Recesiones», «Experiencias» y/o «Documentos», éste deberá tener entre tres y diez páginas. En la sección de **documentos de interés** se especificarán en la cabecera del texto el autor, título del libro, editorial, lugar y fecha de publicación del documento. En el caso de las **recensiones de artículos**, se indicará el autor, título del artículo, nombre de la revista, número y año, y páginas. El reseñador podrá firmar la reseña al final del texto. En **notas y colaboraciones** aparecerá en la cabecera del texto el autor, cargo e institución o entidad a la que representa.

10. En el caso de resultar el **original aceptado** para su publicación, el autor o autores se comprometen a revisar las pruebas de imprenta pertinentes en un plazo máximo de cuatro días desde su recepción. Serán igualmente bien



recibidas sugerencias de temas y otras colaboraciones para cualquiera de las secciones previstas en la revista.

11. Las **referencias bibliográficas** se incluirán en el texto indicando el nombre del autor, fecha de publicación, letra y página. La letra, a continuación del año, sólo se utilizará en caso de que se citen obras de un autor pertenecientes a un mismo año. Dichas letras deberán guardar el orden correlativo desde la más antigua a la más reciente obra publicada. Al final del trabajo se incluirá una sección de referencias bibliográficas que contendrá las obras citadas en el texto. Las referencias deben corresponderse con las recogidas en el texto, y deberán ser ordenadas alfabéticamente por el primer apellido de los autores y después por el año, siguiendo las siguientes pautas:

Apellido (en mayúsculas) y nombre (en minúsculas) del autor, año de publicación (entre paréntesis y distinguiendo a, b, c, etc. en caso de existir varias citas de un mismo año), título del libro (en cursiva) o título del artículo (entre comillas), nombre de la revista (en cursiva) y número, editorial (en libros), lugar de publicación y, finalmente, páginas (págs. xxx). En el caso de trabajos no publicados, se incluirá el enlace de Internet «http//» completo y la fecha de acceso.

## NORMAS PARA CITAR

Las citas aparecerán en el texto según el formato «autor-fecha» (por ejemplo, Martínez, 2005) y, en su caso, página (Martínez, 2005: 26). Las referencias en el texto que incluyan más de dos autores usarán la fórmula *et al* (Martínez *et al*, 2005).

# Articles Publication Guidelines

## CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY JOURNAL

All articles sent to the Corporate Social Responsibility Journal will have to be on any subject related with the CSR (management of organisation, areas of work, policies...). Our intention is to receive high quality articles from a wide variety of subjects or scientific specialities such as Law, Economy, Sociology, Management or Policy.

All articles should be unpublished and cannot be waiting to be published in another publication. The original copy of the article will have to be submitted to the evaluation of two independent experts who will not belong to the editorial team.

The electronic version of the articles will need to be sent by e-mail to [revistarse@accioncontraelhambre.org](mailto:revistarse@accioncontraelhambre.org) to be considered in the selection process.

The article's format will have to comply with the following instructions

1. On the front page, the author will have to include the name of author or authors together with a short curriculum vitae, with their postal and electronic address and with their telephone number.
2. The text will need to be typed with font «Times New Roman» size 12, double spacing (without spaces between paragraphs) and margins of 2,5 cms on all sides.
3. The author will have to indicate what programme was used as word processor.
4. The extension (diagrams, index and images included) will not exceed 40 pages.
5. The author will have to send two article versions: one including a short curriculum vitae and the email address and another need to be anonymous with a separate document which includes a short summary of the article

(no more than 120 words) in Spanish and English, as well as a list of the key words (at least 2 but no more than 5 in both languages) and, ideally, the references to the international scientific classification applicable to the subject of the article.

6. The title of the different sections will need to be in capital letters and numbered correlatively using the Arabic numbering (the introduction will count as «1»). The title of subsections will be in bold and numbered according to the section (1.1., 1.2., etc.). If there are any subsections within the subsection, these will be underlined and numbered according to the subsection (1.1.1., 1.1.2., etc.).
7. Diagrams, tables and images will need to be numbered consecutively with Arabic numbering and sent on a separate electronic document.
8. Footnotes will also need to be numbered consecutively with Arabic numbering and single space. They will be located at the bottom of each page taking care that the number corresponds to the one assigned on the text.
9. Quotes will be part of the text with the following format: «author+date» (i.e. Martínez, 2005) and, when applicable, its page (i.e. Martínez, 2005:26). Quotes that include more than 2 authors will use the following format «et al» (i.e. Martínez et al, 2005).
10. References to literature included in the text will need to be sent on a separate document under «Bibliographic References» by alphabetical order of authors using the following format:  
SURNAME Name, (year of publication, indicating with a, b, c etc. in case there would be different publications within the same year), title of the book or «title of the article», name of the journal and number, publishing house, city of publication and, finally, pages (págs xxx).  
i.e.: If the text of reference was not published, the author will have to include the internet link and the date of consultation.

# Normes abrégées de publication

## REVUE DE RESPONSABILITÉ SOCIALE DE L'ENTREPRISE

Les articles envoyés à la Revue de Responsabilité Sociale de l'Entreprise doivent être inédits et ne peuvent avoir été publiés ou être en attente de publication dans d'autres revues. Tous les articles originaux doivent être évalués par des experts anonymes et externes à la rédaction de la Revue.

L'auteur doit envoyer la version électronique de son article à l'adresse suivante: [revistarse@accioncontraelhambre.org](mailto:revistarse@accioncontraelhambre.org).

Quand au format, l'article doit être présenté suivant les indications ci-dessous:

1. La police utilisée est Times New Roman, taille 12, double ligne, sans espaces entre les paragraphes. Le document doit comprendre des marges de 2,5 cm de chaque côté.
2. La longueur de l'article ne peut pas dépasser les 40 pages (images incluses).
3. La mise en page du texte doit être standard et dans un programme informatique communément employé.
4. La première page doit inclure le nom de l'auteur ou des auteurs ainsi qu'un court résumé de leur Curriculum Vitae suivi de leur adresse (postale et électronique) et téléphones respectifs.
5. Pour chaque article, l'auteur doit envoyer un résumé (de maximum 120 mots) en espagnol et en anglais ainsi qu'une liste de mots clefs (entre deux et cinq mots) et les références bibliographiques citées/utilisées suivant la bonne classification scientifique internationale correspondante.
6. Les différents chapitres doivent être numérotés en utilisant le numéro «1» pour l'introduction. Les titres doivent s'écrire en caractères majuscules.

Les sous-titres doivent énumérés consécutivement en utilisant deux ou trois nombres simples (1.1., 1.2.; 1.1.1, 1.1.2., etc.). Les sous-titres de deux nombres doivent s'écrire en caractère gras et ceux de trois nombres doivent être soulignés (Ex: 1.1 **Sous-titre** ou 1.1.1 Sous-titre)

7. Toutes les images (tableaux, figures, etc.) utilisées pour illustrer l'article doivent être numéroté. Par voie électronique, ces images doivent être envoyées séparément.
8. Les notes de bas de page doivent aussi être numérotées, espacement simple, et placées au bas de la page.
9. Les citations doivent apparaître dans le texte suivant le format «auteur - date» (par exemple, «Martínez, 2005»). Si nécessaire, il est possible d'également inclure la page (Martínez, 2005: 26). Les références à plus de deux auteurs doivent suivre la formule et al (Martínez et al, 2005).
10. Les références bibliographiques doivent s'inclure en fin d'article sous la rubrique «Références bibliographiques» (sans énumération) par ordre alphabétique des auteurs et en suivant le modèle suivant: Nom de famille (en majuscule) et prénom (en minuscule) de l'auteur, année de publication (entre parenthèse et en distinguant avec les lettres a, b, c, etc. si les références correspondent à des années différentes), titre du livre (en italique) ou de l'article (entre guillemets), nom de la revue (en italique) et maison d'édition, ville de publication et, finalement, les pages (pages xxx). Si la référence est électronique, il faut inclure l'adresse complète Internet «<http://www>.» suivie de la date d'accès.

Les auteurs recevront cinq exemplaires du numéro de la Revue où l'article sera publié.

Si está interesado en suscribirse a la versión impresa de la **Revista de Responsabilidad Social de la Empresa**, por favor complete e imprima el siguiente formulario, entregando la parte inferior a su oficina bancaria y haciéndonos llegar la parte superior a la Fundación Acción contra el Hambre, por correo postal (C/ Duque de Sevilla, 3 - 28002 Madrid) o por email [rse@accioncontraelhambre.org](mailto:rse@accioncontraelhambre.org).

Deseo **suscribirme** por un coste anual de 30 € (IVA y costes de envío incluidos) a la **Revista de Responsabilidad Social de la Empresa** para el año:

- 2009 (nº1, 2, 3)
- 2010 (números 4, 5 y 6)
- 2011 (números 7, 8 y 9)
- 2012 (números 10, 11 y 12)
- 2013 (número 13)

Deseo **seguir suscrito todos los años de forma automática sin necesidad de renovar suscripción** cada año \_\_\_\_\_ (Para darse de baja habrá que comunicarlo a [rse@accioncontraelhambre.org](mailto:rse@accioncontraelhambre.org)).  
(Marque con una X el año que le interesa o varios).

Deseo recibir los siguientes números sueltos de la **Revista de Responsabilidad Social de la Empresa** por un coste unitario de **12 € + costes de envío** (IVA incluido): \_\_\_\_\_  
(indique los números que le interesan).

Deseo suscribirme a la **versión on-line (versión gratuita)**

#### Datos del suscriptor (envío)

ENTIDAD:

Nombre y apellidos:

NIF/ CIF

Teléfono

Dirección

Email:

CP

Localidad

Provincia

#### Datos de facturación: (solo si son diferentes del suscriptor)

NOMBRE DE LA PERSONA O ENTIDAD:

Nombre y apellidos:

NIF/ CIF

Teléfono

Dirección

CP

Localidad

Provincia

#### FORMA DE PAGO

- Transferencia bancaria (cuenta nº: 2038-1052-45-6000833929 de la Fundación Acción contra el Hambre)
- Cheque
- Efectivo
- Domiciliación. Si elige esta opción, por favor rellene la tabla de Datos Bancarios.

#### Datos bancarios

Banco/caja

Dirección Sucursal

Localidad

Titular de la c/c

Número de la c/c (20 dígitos)

En \_\_\_\_\_, a \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_

Fdo. \_\_\_\_\_ (envíos por email, firma digital)

#### IMPRESO PARA LA OFICINA BANCARIA (en caso de que la forma de pago elegida sea domiciliación bancaria)

Ruego carguen a mi cuenta abajo indicada los recibos que en adelante les remita la Fundación Acción contra el Hambre, en concepto de suscripción a la revista de *Responsabilidad Social de la Empresa*.

En \_\_\_\_\_, a \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_

## PROTECCIÓN DE DATOS

A los efectos de lo dispuesto en la Ley 15/99, de Protección de datos de Carácter Personal y en el Real Decreto 1720/2007, le informamos de que sus datos van a formar parte de un fichero titularidad de la Fundación Acción contra el Hambre, que es así mismo el Responsable del citado Fichero que será procesado con el fin de poder prestar los servicios por usted solicitados y que se encuentra debidamente inscrito en la Agencia Española de Protección de Datos. Con la cumplimentación de sus datos, usted autoriza a la Fundación Acción contra el Hambre para incluir sus datos en el referido fichero, así como su utilización y tratamiento automatizado o no, para la gestión y registro de sus relaciones con la Fundación Acción contra el Hambre.

Asimismo autoriza el tratamiento de sus datos personales para el envío de información sobre actividades y servicios de la Fundación Acción contra el Hambre por cualquier medio, salvo que usted indique expresamente en la casilla correspondiente que no desea recibir ningún tipo de información.

De conformidad con lo dispuesto en la Ley, la Fundación Acción contra el Hambre se compromete al cumplimiento de su obligación de secreto de los datos de carácter personal, y al deber de guardarlos y adoptará la medias necesarias para evitar su alteración, pérdida, tratamiento o acceso no autorizado, habida cuenta en todo momento el estado de la tecnología. Asimismo, establecerá los contratos y compromisos de confidencialidad con aquellos terceros que en función de una relación jurídica accedan a estos datos personales para la gestión del servicio por usted solicitado.

Usted podrá ejercitar sus derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición con arreglo a lo previsto en la Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre y demás normativa aplicable al efecto, mediante el envío de una solicitud firmada por él, acompañada de una fotocopia del DNI a la siguiente dirección: C/ Duque de Sevilla 3, 28002 Madrid, a la atención de TRATAMIENTO DE DATOS PERSONALES, o por cualquier otro medio que permita reconocer la identidad del usuario que ejerza cualquiera de los derechos anteriores. En todo caso, la Fundación Acción contra el Hambre se compromete a comunicar al titular de los datos las variaciones que en éstos se puedan derivar del ejercicio de los anteriores derechos, incluida su cancelación.

La Fundación Acción contra el Hambre se reserva el derecho a modificar unilateralmente y sin previo aviso su política de privacidad, siempre de acuerdo a la normativa vigente. Realizado el cambio, los titulares de los datos serán informados por correo electrónico, o cualquier otro medio equivalente.

- No deseo recibir información de otros servicios y actividades de la Fundación Acción contra el Hambre

Revista de  
Responsabilidad  
Social de la Empresa

If you are interested in subscribing to the Corporate Social Responsibility Journal, please complete and print this form. Please send it to the Fundación Acción contra el Hambre by fax (+34 91 391 53 01), e-mail (rse@accioncontraelhambre.org) or by post (C/ Duque de Sevilla, 3, 28002, Madrid, Spain).

I would like to **subscribe** to the **Revista de Responsabilidad Social de la Empresa** 2013 issues which has an annual cost of 30€ (VAT and postage costs\* not included), and I would also like to receive the issues from the following years

- 2009 (issue 1, 2 and 3)
- 2010 (issue 4, 5 and 6)
- 2011 (issue 7, 8 and 9)
- 2012 (issue 10, 11 and 12)
- 2013 (issue 13, 14 and 15)

I would like to receive a specific issue of the **Revista de Responsabilidad Social de la Empresa** which has a cost per issue of **12€ + postage costs\*** (VAT included): \_\_\_\_\_  
(Please indicate the issues you would like to receive)

I would like to subscribe to the **digital edicion journal (for free)**

\* When we receive this form we will inform you of the postage costs.

#### Contact details of subscriber

NAME OF ORGANISATION: \_\_\_\_\_

Name and Surname: \_\_\_\_\_

Tax Identity Number \_\_\_\_\_

Telephone \_\_\_\_\_

Address \_\_\_\_\_

E-mail: \_\_\_\_\_

Postal Code \_\_\_\_\_

City \_\_\_\_\_

State/Region \_\_\_\_\_

Country \_\_\_\_\_

#### Invoicedetails: (only if they are different from the subscriber)

NAME OF PERSON OR ORGANISATION: \_\_\_\_\_

Tax Identity Number \_\_\_\_\_

Telephone \_\_\_\_\_

Address \_\_\_\_\_

Postal Code \_\_\_\_\_

City \_\_\_\_\_

State/Region \_\_\_\_\_

Country \_\_\_\_\_

#### TYPE OF PAYMENT

- Bank account transfer: Bankia. C/ Duque de Sevilla, 3 - 28002 Madrid, Spain. Account holder: Fundación Acción contra el Hambre. IBAN: ES23 2038 1052 4560 0083 3929. BIC (Bank Identifier Code): CAHMESMMXXX
- Cheque
- Cash



## ACCIÓN CONTRA EL HAMBRE DATA PRIVACY AND PROTECTION POLICY

As provided under Act 15/99 on the Protection of Personal Data and under Royal Decree 1720/2007, we inform you that your data are going to form part of a file owned by the Acción contra el Hambre Foundation, which is likewise the party Responsible for the file mentioned that will be processed in order to be able to provide the services requested by you and that is duly recorded in the Spanish Data Protection Agency. By filling in your data, you authorise the Acción contra el Hambre Foundation to include your data in that file, and to use them and process them in an automated form or otherwise, for managing and recording your relations with the Acción contra el Hambre Foundation.

Likewise you authorise your personal data to be processed for the purpose of sending out information about activities and services of the Acción contra el Hambre Foundation by any means, unless you expressly indicate in the appropriate box that you do not wish to receive any information.

In accordance with what is provided for under the Act, the Acción contra el Hambre Foundation undertakes to fulfil its obligation of secrecy regarding the personal data, and is committed to the duty to keep them and will adopt the necessary measures for avoiding the alteration, loss, processing thereof or non-authorized access thereto, taking into account at all times the state of technology. Likewise it will establish the contracts and confidentiality commitments with those third parties that, on the basis of a legal relationship, gain access to these personal data in order to manage the service requested by you.

You may exercise your rights of access, rectification, cancellation and objection in accordance with the provisions of Constitutional Act 15/1999, of 13 December, and other regulations applicable thereto, by sending a request signed by you, accompanied by a photocopy of your national ID card, to the following address: C/ Duque de Sevilla 3, 28002 Madrid, to the attention of TRATAMIENTO DE DATOS PERSONALES, or by any other means that enables the identity of the user who exercises any of the above rights to be recognised. In any event, the Acción contra el Hambre Foundation undertakes to inform the data owner of variations in them that may derive from the exercise of the above rights, including their cancellation.

The Acción contra el Hambre Foundation reserves the right to modify its privacy policy unilaterally and without prior notice, always in accordance with current regulations. Once the change has been made, the owners of the data will be informed by email or any other equivalent means.

- I do not wish to receive information about other services and activities of the Acción contra el Hambre Foundation.

# Revista Española del Tercer Sector

Toda la **información** para conocer en profundidad los **temas actuales** del **Tercer Sector**.

- Artículos y textos inéditos de investigadores y expertos del sector.
- Temas sociales con un enfoque multidisciplinar (económico, social, político, gestión...)
- Dirigida a profesionales, entidades sociales y empresas con interés en la inclusión social, la igualdad, la economía social...
- Una visión internacional, un panorama hispanoamericano y europeo.
- Una publicación con periodicidad cuatrimestral

Suscripción online: **gratuita**

Inscripción impresa: **gratuita** (3 números, gastos de envío 10€)

Más información en: **rets@accioncontraelhambre.org**

**Tel.: 911 840 837**



UNIÓN EUROPEA  
Fondo Social Europeo  
*Invierte en tu futuro*

**LUIS VIVES**  
CENTRO DE ESTUDIOS SOCIALES  
**ACCIÓN CONTRA EL HAMBRE**