

Oñati Socio-Legal Series, v. 2, n. 4 (2012) – Private-Public Partnerships as new approaches to the Social Economy / Los partenariados privado-públicos; nuevos enfoques en Economía Social / Pribatu-Publiko Partenariaduak, Ekonomia Sozialaren adierazpen berriak
ISSN: 2079-5971

Alianzas público-privadas para el desarrollo: RSC y relaciones ONGD-empresas (Public-private partnerships for development: CSR and business-NGO relationships)

PEDRO RAMIRO*

Ramiro, P., 2012. Alianzas público-privadas para el desarrollo: RSC y relaciones ONGD-empresas. *Oñati Socio-legal Series* [online], 2 (4), 196-210. Available from: <http://ssrn.com/abstract=2083467>

Abstract

The current Master Plan of the Spanish Agency for International Development Cooperation (AECID) includes references to the need to promote public-private partnerships and to collaborate with the private sector «around shared goals of poverty reduction and sustainable human development». In this context, non-governmental organizations face a multi-faceted discussion: how should the relationship of NGOs with multinational companies be? Should they support companies that claim to act ethically and responsibly? Regarding the goal of poverty reduction, is it necessary to weave an alliance between the "private sector" and the world of development cooperation? Here arises a central question: what should be the role of NGOs when implementing policies on Corporate Social Responsibility (CSR)?

In this paper, we explain the evolution of the agenda of international cooperation in the last decade in terms of taking account of large corporations as agents of development. Based on the paradigm of CSR, transnational corporations and international agencies have been articulating a discourse that focuses on the incorporation of the "private sector" in the strategies of cooperation as a driver of human development goals and fighting poverty. In the following pages we will show the different views that are in the field of development cooperation, with special attention to the characterization of the position that NGOs have developed around the possibilities of collaboration with transnational corporations, as well as some examples of "public-private partnerships for development" launched by multinational companies and NGOs in Spain.

Key words

Corporate social responsibility; transnational corporation; public-private partnerships; development cooperation.

Artículo presentado en el Congreso *La Economía Social. Responsabilidad Corporativa, Propiedad Privada y Partenariados. Derechos Laborales y Cooperativas*, celebrado en el Instituto Internacional de Sociología Jurídica de Oñati, en el marco del programa de Cursos de Verano de la UPV/EHU, del 6 al 8 de julio de 2011.

* Pedro Ramiro es coordinador del Observatorio de Multinacionales en América Latina (OMAL), un proyecto de la Asociación Paz con Dignidad (<http://www.omal.info>). Coautor de los libros *La energía que apaga Colombia* (Icaria, 2007), *El negocio de la responsabilidad* (Icaria, 2009) y *Pobreza 2.0* (Icaria, 2012). Gran Vía, 40 – 5º 2, 28013 Madrid (Spain). E-mail: investigacion@omal.info.

Resumen

El actual Plan Director de la Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AECID), vigente para el período 2009-2012, incluye menciones expresas sobre la necesidad de fomentar las alianzas público-privadas y la colaboración con el sector privado empresarial «alrededor de objetivos compartidos de lucha contra la pobreza y desarrollo humano y sostenible». En este contexto, las organizaciones no gubernamentales de desarrollo se enfrentan a un debate con múltiples aristas: ¿cómo ha de ser la relación de las ONGD con las empresas multinacionales? ¿Tienen que apoyar a las empresas que afirman actuar éticamente y de forma responsable? Con el objetivo último de luchar contra la pobreza, ¿es necesario tejer una alianza entre el "sector privado" y el mundo de la cooperación al desarrollo? Todo ello, en torno a una pregunta central: ¿cuál ha de ser el papel de las ONGD a la hora de llevar a la práctica las políticas de Responsabilidad Social Corporativa (RSC)?

En el presente trabajo se expone cuál ha sido la evolución que ha experimentado la agenda de la cooperación internacional en la última década en cuanto a la toma en consideración de las grandes corporaciones como agentes de desarrollo. Y es que, partiendo del paradigma de la RSC, las empresas transnacionales y los organismos internacionales han venido articulando un discurso que apuesta por la incorporación del "sector privado" en las estrategias de cooperación como motor de los objetivos de desarrollo humano y de lucha contra la pobreza. Asimismo, en las siguientes páginas se muestran las distintas visiones que, en este marco, existen en el sector de la cooperación al desarrollo, dedicando una especial atención a la caracterización del posicionamiento que las ONGD han ido desarrollando en torno a las posibilidades de colaboración con las empresas transnacionales, así como a algunos ejemplos de "alianzas público-privadas para el desarrollo" puestos en marcha por compañías multinacionales y organizaciones no gubernamentales del Estado español.

Palabras clave

Responsabilidad social corporativa; empresa transnacional; alianzas público-privadas; cooperación al desarrollo.

Índice

1. Introducción	199
2. RSC y negocios inclusivos en “la base de la pirámide”	199
3. Las alianzas público-privadas en la agenda de la cooperación internacional	201
4. Las ONGD y el debate confrontación-colaboración	204
Bibliografía	207

1. Introducción

En los últimos años se ha producido una evolución en la forma de considerar al "sector privado" dentro de las políticas de cooperación al desarrollo. Así, buena parte de los actores del mundo de la cooperación coinciden hoy en la necesidad de otorgar un papel más relevante a las empresas como agentes de desarrollo: «Uno de los actores cuya integración en el sistema de cooperación para el desarrollo es fundamental y supone un reto por su potencial como actor de desarrollo es el sector privado empresarial», dice el Plan Director de la Cooperación Española 2009-2012. Para ello, las asociaciones público-privadas, definidas en dicho plan como «una de las formas de participación de la empresa en la cooperación y la que implica un mayor grado de colaboración entre la misma y el sistema público», parecen configurarse como el principal instrumento que, sumado a la reformulación de otros mecanismos ya existentes, permitirá impulsar el nuevo rol de las compañías privadas en las estrategias de cooperación al desarrollo como «una vía de incentivación del crecimiento económico para la reducción de la pobreza».

Para lograr la implementación de estas alianzas, y concretar así la aplicación del paradigma de la Responsabilidad Social Corporativa en el mundo de la cooperación, ha de producirse una redefinición de la relación triangular entre Estados, empresas y ONGD. El principal argumento para justificar este modelo de "capitalismo inclusivo" es que redundará en beneficios para los tres actores implicados: primero, para las instituciones públicas y los organismos internacionales, para los que «se busca generar un "efecto palanca", es decir, la posibilidad de atraer un volumen significativo de fondos privados con modestas aportaciones públicas» (Botella, Fernández, Suárez 2011); segundo, para el "sector privado", que «puede beneficiarse de la intervención pública para tener acceso a según qué mercados y poder generar un diálogo más fluido con los gobiernos receptores y las comunidades locales» (Casado Cañeque 2007); finalmente, para las organizaciones no gubernamentales: «afortunadamente, cada vez hay más ejemplos de colaboración adecuada entre empresas y ONG», dice Ignasi Carreras (2006), «lo cual permite que éstas dispongan de más recursos económicos, contribuciones en especie y de servicios especializados para llevar a cabo su misión».

En este contexto, desde diferentes centros de estudios, académicos, ONGD y movimientos sociales se viene cuestionando la validez de esta propuesta *win-win*, planteando la necesidad de fomentar un debate sobre quiénes son los actores que van a ganar con este esquema de negocio. Asimismo, tomando como punto de partida los estudios sobre desarrollo realizados en la última década, críticos con los efectos de la inversión extranjera directa y de la entrada de capitales extranjeros a los países periféricos como forma de solucionar las desigualdades sociales (Teitelbaum 2010; Ramiro 2010; González y Gandarillas 2010; Ramiro, González, Pulido 2007), diversos autores se preguntan cuál debe ser la relación de las grandes empresas con las políticas públicas y con las organizaciones de desarrollo y, en el mismo sentido, se cuestionan la pertinencia de tejer una alianza entre el "sector privado" y el mundo de la cooperación con el fin de luchar contra la pobreza (Romero y Ramiro 2012).

2. RSC y negocios inclusivos en "la base de la pirámide"

«Las empresas han hecho un ejercicio interesante y responsable. Se han ido creyendo la Responsabilidad Social Corporativa», aseguraba hace dos años la entonces secretaria de Estado de Cooperación Internacional, que añadía: «El sector privado tiene en marcha proyectos vinculados con la lucha contra la pobreza importantes, sobre todo en América Latina», decía Soraya Rodríguez. Y es que la RSC, esa novedosa estrategia de gestión empresarial que en la pasada década han adoptado las grandes corporaciones de cara a reconfigurar sus relaciones con el resto de la sociedad y seguir consolidando y ampliando sus negocios (Hernández

Zubizarreta y Ramiro 2009), se ha convertido en el soporte conceptual que permite intensificar la incorporación del sector empresarial a las políticas de cooperación.

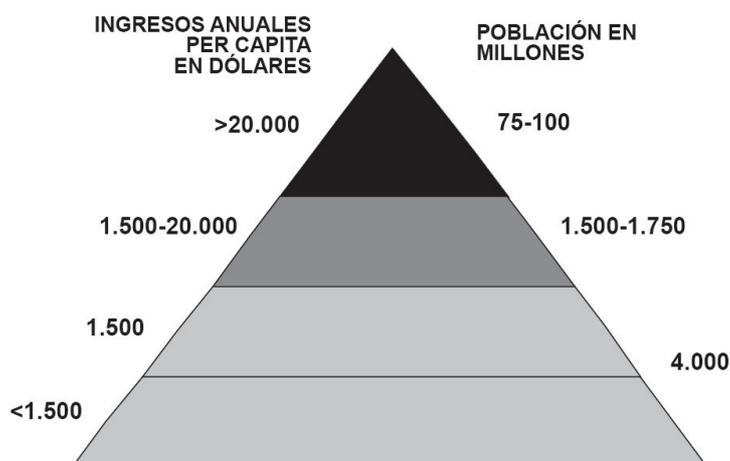
En este sentido, Domínguez Martín (2011) mantiene que «la Responsabilidad Social Corporativa es a las empresas lo que la cooperación internacional para el desarrollo es a los gobiernos. La primera, como estrategia empresarial, y la segunda, como política pública concertada, están destinadas a entenderse». En la misma línea, la Comisión de Asuntos Iberoamericanos del Senado aprobó en 2010 el informe de la ponencia sobre el papel de las empresas españolas en América Latina, en el que se incluía la recomendación de vincular la cooperación al desarrollo con el “sector privado” en el marco de la RSC: «Algunas empresas reclaman una mayor participación en los programas y fondos de la cooperación española. Aluden a la compatibilidad entre los intereses empresariales y los de la cooperación al desarrollo», por lo que se trataría de «crear vínculos entre la RSC y la cooperación al desarrollo de cara al desarrollo de sinergias entre ambos campos».¹

El fundamento en el que se sustenta este renovado esquema de negocio son las teorías de “la base de la pirámide” (figura 1), un modelo con el que las empresas pretenden incluir en el mercado global a las dos terceras partes de la población mundial que están excluidas de la sociedad de consumo: «Los pobres deben convertirse en consumidores activos, informados y participantes. De la creación conjunta de un mercado en torno a las necesidades de los pobres puede resultar el alivio de la pobreza», dice el autor de referencia de este modelo empresarial (Prahalad 2005). La idea central, siguiendo a este economista, es que «la base de la pirámide, como mercado, proporciona una nueva oportunidad de crecimiento para el sector privado y un foro para la innovación» y, por ello, «los mercados de la base de la pirámide deben convertirse en parte integral del trabajo del sector privado».

Para asegurarse esas «oportunidades significativas aún sin explotar latentes en los mercados de la base de la pirámide» a las que se refiere Prahalad, las corporaciones transnacionales, las asociaciones empresariales y las escuelas de negocios están poniendo en marcha múltiples iniciativas de “negocios inclusivos” (Lariú y Strandberg 2009; Márquez, Reficco, Berger 2010; Jaramillo 2010), con las que tener en cuenta a los sectores empobrecidos no sólo como consumidores sino también como empleados, proveedores, contratistas y, en general, como “grupos de interés”. Éste es el caso, entre otras muchas plataformas, del *International Business Leaders Forum*, cuyo lema es: «Inspirando a los líderes empresariales para ayudarles a construir un mundo sostenible»; del *World Business Council on Sustainable Development (WBCSD)*, que trabaja «ayudando a las compañías a prosperar y a mantener a largo plazo su licencia para operar, innovar y crecer»; del Laboratorio Base de la Pirámide, que tiene como objetivo «reducir la pobreza mediante soluciones de negocio innovadoras y sostenibles»; y de la plataforma *NextBillion*, cuyo fin es «explorar y promover interés en modelos de negocio creativos e innovadores que puedan servir a 360 millones de latinoamericanos que viven en condiciones de pobreza».

¹ “Informe de la Ponencia de estudio sobre el papel de las empresas españolas en América Latina, constituida en el seno de la Comisión de Asuntos Iberoamericanos”, Senado, IX Legislatura, *Boletín oficial de las Cortes Generales*, nº 425, 8 de marzo de 2010.

Figura 1. La base de la pirámide



Fuente: Prahalad (2005).

En esta línea, las compañías multinacionales españolas ofrecen una batería de “negocios inclusivos” con la justificación de servir como el motor de desarrollo de las capas más desfavorecidas de la población, que van desde el aumento de la cobertura del servicio eléctrico en zonas rurales hasta los préstamos para el consumo de electrodomésticos (Reficco 2010), pasando por la capacitación de usuarios para el mantenimiento de las redes de distribución de gas y electricidad, programas de microcrédito para incluir en el sistema financiero a los estratos más bajos, comercialización de productos en comunidades con bajos ingresos, infraestructuras para favorecer la integración comercial, etc. Por poner un ejemplo: en América Latina, donde se calcula que un 60% de la población no tiene ninguna relación con los bancos, el BBVA ha diseñado un plan de “bancarización”: «La inclusión financiera es uno de los ámbitos prioritarios de nuestra política de responsabilidad corporativa», dice en su programa *Banca para Todos*, y «sólo podremos combatir la pobreza si las personas con mayores necesidades logran acceder a un sistema financiero que apoye a sus emprendedores, que dinamice sus economías locales y que posibilite un crecimiento económico inclusivo».

Eso sí, como dice Prahalad en su libro (2005), «las oportunidades de negocio que se encuentran en la base de la pirámide no pueden aprovecharse si las empresas grandes y pequeñas, los gobiernos, las organizaciones de la sociedad civil, las agencias de desarrollo y los mismos pobres no trabajan unidos, con una agenda compartida». De ahí que, para lograr el acceso a nuevos mercados y consolidar su dinámica de expansión global en el marco de lo que Harvey (2004) llama “acumulación por desposesión”, las corporaciones transnacionales hayan apostado por incluir este discurso en las agendas de cooperación internacional y por establecer alianzas con las administraciones públicas y las organizaciones no gubernamentales.

3. Las alianzas público-privadas en la agenda de la cooperación internacional

En el último medio siglo de Ayuda Oficial al Desarrollo, el “sector privado” ha participado en las políticas públicas de desarrollo de muy diversas formas. Ya sea de forma explícita (licitaciones, contratos, gestión de la ayuda, etc.) o bien mediante fórmulas indirectas (como la ayuda ligada, que en el caso español se ha venido concretando a través de instrumentos como, por ejemplo, los controvertidos créditos FAD) (Gómez Gil, Gómez-Olivé, Tarafa 2008), la implicación de las empresas en las estrategias de cooperación al desarrollo es una realidad antigua (Nieto 2001; Gómez Gil 2004).

Sin embargo, en la última década se ha producido un relevante cambio de discurso en la agenda internacional de desarrollo, con el que se ha venido a legitimar y formalizar una participación todavía mayor del "sector privado". Para ello, las grandes empresas, por una parte, han ido incluyendo en su discurso los conceptos que rigen las políticas de los organismos internacionales (Objetivos de Desarrollo del Milenio, respeto a los derechos humanos, sostenibilidad medioambiental) — considerando que, como sostenía Friedman (1970), «la única responsabilidad social de las empresas consiste en incrementar sus beneficios», y que, a día de hoy, como dice Adela Cortina (2005), «la fórmula de Friedman no ha sido arrumbada, sino más bien subsumida en una nueva, más inteligente»—, mientras que, por otra, los donantes multilaterales y bilaterales han venido trabajando en la articulación de una construcción teórica que combine los objetivos empresariales con los defendidos desde las instituciones que trabajan por el desarrollo humano. Según la formulación de algunos autores, podría decirse que se trata de dos procesos complementarios: mientras los "negocios inclusivos" se destinan a integrar en el mercado a los sectores empobrecidos ("los de abajo"), las alianzas público-privadas están orientadas a incorporar en la agenda de desarrollo a las grandes empresas ("los de arriba") (Domínguez Martín 2008).

«Nuestro tiempo exige una nueva constelación en la cooperación internacional: gobiernos, sociedad civil y sector privado trabajando juntos en pro de un bien colectivo mundial», decía Ban Ki-moon en enero de 2009 para celebrar los diez años de existencia del *Global Compact* (Pacto Mundial), una iniciativa presentada una década antes por Kofi Annan, su antecesor en la secretaría general de la ONU, para «tejer una alianza creativa entre Naciones Unidas y el sector privado» que pudiera «dar una cara humana al mercado global». ² Para Naciones Unidas, por tanto, el sector empresarial ha de ser un actor principal en la erradicación de la pobreza y, como dice el ODM n° 8, en «fomentar una alianza mundial para el desarrollo». Esta visión del "potencial del empresariado al servicio de los pobres" (PNUD 2004) es la que, durante toda la primera década de este siglo, ha venido difundiendo la ONU a través de sus múltiples reuniones, fundaciones y publicaciones, así como mediante diferentes instrumentos del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo. ³ Y todo ello se ha traducido en los diferentes acuerdos alcanzados en las cumbres y foros internacionales sobre desarrollo que se han realizado en estos años: el Foro de Roma sobre Armonización (2003); las cumbres sobre financiación del desarrollo de Monterrey (2002) y Doha (2008); los Foros de Alto Nivel sobre Eficacia de la Ayuda de París (2005), Accra (2008) y Busan (2011).

Las instituciones financieras internacionales ligadas al desarrollo también poseen sus instrumentos para trabajar en la consolidación de las alianzas público-privadas: el Banco Mundial trabaja en ello a través de la Corporación Financiera Internacional (IFC), mientras el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) lo hace mediante el Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN) y dispone de recursos y oficinas específicas dedicadas a la constitución de estas alianzas. Por su parte, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), además de tener una división de desarrollo del "sector privado", ha puesto en marcha una red que se ocupa de analizar las alianzas público-privadas. Con todo ello, en los últimos años, el peso del "sector privado" en los programas de las instituciones financieras internacionales ha crecido notablemente: según Tricarico (2011), «la financiación del sector privado por parte de los bancos multilaterales de desarrollo aumentó diez veces desde 1990, desde menos de 4.000 millones de dólares hasta 40.000 millones de dólares al año».

² Discurso plenario "El Pacto Mundial y la creación de mercados sostenibles", Foro Económico Mundial, Davos (Suiza), 29 de enero de 2009; nota de prensa de Naciones Unidas, 1 de febrero de 1999.

³ Pueden verse al respecto, por ejemplo, las iniciativas *Growing Inclusive Markets*, *Inclusive Market Development* y *Business Call to Action*.

Del mismo modo, las agencias de cooperación de diversos Estados han creado también organismos específicos para el desarrollo de las alianzas público-privadas y muchas de ellas han adaptado sus mecanismos de financiación para facilitar la incorporación de los actores privados con ánimo de lucro. Pueden citarse, al respecto, los ejemplos de las agencias de Estados Unidos (USAID), con su programa *Global Development Alliances*; Alemania (GTZ), con *develoPPP*; Reino Unido (DFID), con su *Private Sector Department*; y Holanda (SNV), que ha constituido junto al WBCSD la plataforma *Inclusive Business*. En el caso del Estado español, en el II Plan Director de la Cooperación española (2005-2008) ya se incluían las menciones a las «iniciativas de colaboración entre el sector público y el sector privado» con el fin de «conjugar los esfuerzos de la empresa privada y del Estado para la consecución de objetivos de desarrollo en los países socios». Y, finalmente, en el III Plan Director (2009-2012) se concretó la línea estratégica de «fomentar el diálogo, la coordinación y la acción conjunta entre el sector privado, el sector público y las organizaciones de la sociedad civil».

«La novedad de este instrumento recomienda abordar su puesta en práctica de forma gradual y progresiva, comenzando con la puesta en marcha de experiencias piloto que permitan ir generando buenas prácticas y los aprendizajes necesarios para su óptima utilización», dice el plan director vigente y se recomienda desde diferentes publicaciones de la Fundación Carolina (Casado Cañeque 2007 y 2008; Mataix et al. 2008). Así, en la cooperación española ya se están produciendo las primeras asociaciones conjuntas de este tipo: en el verano de 2010, por ejemplo, se acordó constituir una alianza público-privada en la región peruana de Acobamba entre la secretaría de Estado de Cooperación, tres empresas (Telefónica, BBVA y Santillana) y cuatro ONGD (Ayuda en Acción, Ecología y Desarrollo, Entreculturas-Fé y Alegría, Solidaridad Internacional), proyecto que dio comienzo en 2011 y para el cual se han destinado 9 millones de dólares. A partir de la información actualmente disponible, puede decirse que algunas de las “alianzas público-privadas para el desarrollo” que están en marcha tendrían dinámicas tanto al servicio de la mercantilización en sectores claves para el desarrollo social —entre ellos, destacan el *Growing Sustainable Business Programme* (Programa de negocios de crecimiento sostenible) y la Iniciativa Salud 2015 Mesoamérica, una «innovadora fórmula de cooperación» promovida por Carlos Slim y Bill Gates— como en la difusión de la ideología del mercado por medio de la “educación para el desarrollo” —en donde cabe citar el convenio con la organización ONGAWA para el «fomento de la actuación responsable de la empresa en el Sur», instrumentalizada para abrir oportunidades de negocio para las transnacionales españolas. Otros ejemplos de alianzas público-privadas que, en la actualidad, está desarrollando la AECID son el apoyo mediante créditos a Progresia Capital en Colombia y diferentes actuaciones en la línea de los “negocios inclusivos” con COPADE en Centroamérica y con el PNUD en Angola.

Todo ello tiene cabida en el nuevo enfoque de la cooperación española, que se alinea con las directrices del Libro Verde de la Comisión Europea (2010) e incluye como una de las prioridades de atención sectorial la del “crecimiento económico para la reducción de la pobreza”, siempre en base a la estrategia de “crecimiento económico y promoción del tejido empresarial” (DGPOLDE 2010). Y, para las asociaciones con el “sector privado”, se contemplan distintas vías de financiación, que van desde los instrumentos tradicionales (subvenciones a ONGD a través de convenios y proyectos; subvenciones de Estado bilaterales o multilaterales) a otras herramientas innovadoras (como el FONPRODE y la línea específica de “cooperación empresarial al desarrollo”, convocatoria abierta por primera vez en el presente año).

«Ten la visión de algo grande. Pero empieza con algo que puedas manejar, que pueda ser flexible y que puedas ir construyendo según vayas aprendiendo», dice Denise Knight, responsable del programa de Coca-Cola en alianza con USAID. Y parece que eso es justamente lo que están haciendo las empresas y los organismos

públicos, pero para completar la arquitectura del triángulo del "capitalismo inclusivo" necesitan, además, contar con un tercer vértice: las organizaciones de la sociedad civil. Así, las corporaciones transnacionales han presionado a las instituciones públicas y a las organizaciones no gubernamentales para que asumieran la filosofía de los "negocios inclusivos". Y, en una gran mayoría de los casos, han logrado convencerlas de que la «colaboración entre los pobres, las organizaciones de la sociedad civil, los gobiernos y las grandes firmas puede crear los mercados más grandes y de crecimiento más acelerado del mundo» (Prahalad 2005).

4. Las ONGD y el debate confrontación-colaboración

El que las ONGD y las grandes empresas lleven a cabo actividades de forma conjunta, en realidad, tampoco es un hecho especialmente novedoso: ya a finales de los años noventa, por ejemplo, tuvo lugar un debate en el seno de las organizaciones españolas de cooperación al desarrollo a raíz del uso del llamado "marketing con causa" (Gómez Gil 2005; Nieto 2002). En la actualidad, las ONGD pueden relacionarse con estas compañías a través de múltiples líneas de acción conjunta: cofinanciación de proyectos y campañas, patrocinio de actividades, captación de fondos, creación de fundaciones, emisión de certificaciones y avales a los códigos de conducta, participación en voluntariado corporativo (Lemonche 2011) y, ahora también, mediante las alianzas público-privadas. En todo caso, puede decirse que existen importantes diferencias en el posicionamiento que tienen las ONGD acerca de su relación con las grandes corporaciones, no ya sólo en cuanto a la utilización de la imagen de solidaridad en campañas publicitarias sino, sobre todo, en torno al reto de asumir el paradigma de la responsabilidad social y apostar por la asociación con el "sector privado" como motor de desarrollo y de lucha contra la pobreza.

Para caracterizar estas relaciones empresas-ONGD, hay quienes afirman que éstas se basan en dos tipos de comportamientos: "centrífugos" (facilitadores de la relación) y "centrípetos" (inhibidores de la interacción), constatando que «se observa un alejamiento entre ambos agentes en el ámbito público y un acercamiento en el ámbito privado» (Valor y Merino 2005). Otros autores plantean esta misma dualidad en términos de confrontación frente a colaboración (Carreras 2006) o diferenciando entre "relaciones económicas", cuyo fin sería obtener recursos para financiar actividades, y "relaciones políticas", con objeto de «intervenir en defensa de terceros o promover cambios en el modelo de comportamiento de las empresas. Estas relaciones pueden evolucionar desde la confrontación y denuncia al diálogo y en un estado avanzado pueden convertirse en fórmulas de consulta» (Ramos, Pueyo, Llaría 2004). Otros, incluso, no tienen en consideración a las ONGD opuestas al entendimiento con el sector privado empresarial: «Si dejamos a un lado las relaciones de conflicto, que a menudo son un estadio previo, podemos distinguir tres niveles relacionales con estos actores: la comunicación, el diálogo y la participación». Para estos autores, «el conflicto inicial entre empresa y comunidades locales y ONG, muy frecuente en países en desarrollo, es también un mecanismo catalizador, si se gestiona correctamente, de las relaciones de colaboración entre las diferentes partes» (Arenas, Sánchez, Murphy 2009).

En primer lugar, así pues, se encuentran las organizaciones que consideran positivo aumentar la participación de las grandes corporaciones como agentes de desarrollo y motor de la lucha contra la pobreza. «¿Qué pueden hacer las empresas privadas para contribuir a los Objetivos del Milenio?», se pregunta la ONGD Proyecto Local, y para responder remite a una cita del economista Michael Porter: «Las empresas deben aprender a integrar sus actividades con la sociedad, mientras que las organizaciones sociales tienen que aprender a colaborar con las empresas en lugar de desconfiar de ellas». Así, según esta organización, «una de las formas de interacción y cooperación entre múltiples agentes que se han demostrado más

acordes y eficaces en la consecución de estos grandes objetivos son las alianzas público-privadas para el desarrollo», de ahí que hayan puesto en marcha el proyecto *Empresas solidarias y Alianzas para el Desarrollo*. En esta línea de colaboración con el "sector privado" está, asimismo, CODESPA, organización que ofrece diferentes vías de actuación conjunta a las empresas y con quien ya colaboran Repsol, Mapfre y el BBVA (la ONGD y el banco han constituido el Fondo BBVA CODESPA Microfinanzas). Otras organizaciones de desarrollo que apuestan por una mayor interacción con las grandes empresas a través este tipo de alianzas son ONGAWA, Solidaridad Internacional, Acción Contra el Hambre, Ayuda en Acción, Ecología y Desarrollo, Entreculturas, Cruz Roja y Save the Children, entre otras.

En segundo término, avanzando en la tensión continua entre confrontación y colaboración, diferentes ONGD han establecido relaciones de diálogo con las grandes empresas con objeto de influir en sus prácticas sobre el terreno y producir cambios en el comportamiento empresarial. Uno de los ejemplos más documentados ha sido el caso del proceso de diálogo entre Repsol YPF e Intermón Oxfam (Arenas et al. 2011). Surgido a raíz de las operaciones de la petrolera en territorios indígenas en Perú y sobre todo en Bolivia, este diálogo duró varios años y su resultado final fue la publicación de una política interna de actuación de la compañía en territorios indígenas. La multinacional española quería demostrar su buena disposición a dialogar, así como neutralizar el conflicto con las comunidades locales para garantizar su permanencia por muchos años más en el segundo país de América Latina con mayores reservas de gas. Después de todo, puede afirmarse que al final lo consiguió: mientras, por un lado, Intermón explicó que la norma de aplicación voluntaria con que concluía el proceso le resultaba «positiva pero insuficiente», Repsol no ha dudado en obtener rentabilidad del proceso en términos de imagen. Una línea similar es la que están siguiendo las organizaciones que, sin poner en cuestión el rol fundamental de las transnacionales en la economía global, han diseñado "indicadores" que sirvan de base para decidir en qué casos colaborar en proyectos conjuntos con las grandes compañías. En este sentido, el Observatorio de RSC (2011) ha puesto en marcha la herramienta *Escáner 1.0* para ayudar a la toma de decisiones en la colaboración en proyectos de la empresa privada: según su informe, se trata de «generar un procedimiento a la hora de conformar alianzas con las empresas en el ámbito de la cooperación al desarrollo» y de «crear mecanismos y herramientas de gestión que sean capaces de estructurar y sistematizar dicho proceso, así como de objetivar la toma de decisiones». Otras ONGD han establecido también sus propios criterios para definir si se asocian a las grandes empresas o no. En general, a pesar de que han podido darse caso concretos que hayan mostrado los efectos positivos de la acción de las ONGD en el cambio de las "malas prácticas" empresariales, no puede concluirse que estas relaciones estén dando los frutos que se preveían en un principio. Y es que, a pesar de que muchos de estos programas están en marcha en la actualidad y en ocasiones llevan ejecutándose desde hace un lustro, los pocos estudios realizados hasta el momento muestran que en las ONGD «no existe medición o monitoreo que permita observar el progreso de las alianzas, los programas y proyectos y el impacto de los resultados de las acciones generadas» (Flores et al. 2011).

Por último, cabe destacar el trabajo que se ha venido llevando a cabo desde algunos centros de estudios y organizaciones no gubernamentales, así como en ciertos sectores de la academia, para documentar las "promesas incumplidas" de las reformas neoliberales y el fracaso del actual modelo socioeconómico. Las investigaciones que han venido realizando distintos observatorios, ONGD y redes de solidaridad muestran que quienes se han beneficiado con la expansión global de las corporaciones transnacionales no han sido precisamente las poblaciones ni el medio ambiente, sino los directivos y accionistas de estas compañías y todos esos políticos y empresarios que se han hecho de oro atravesando las "puertas giratorias" que conectan el sector público y el mundo empresarial (Ramiro 2010). En el caso de las

multinacionales españolas, estos estudios han servido para documentar decenas de ejemplos que cuestionan las malas prácticas y los impactos sociales, ambientales y culturales de las empresas transnacionales en los países del Sur (González y Gandarillas 2010; Ramiro, González, Pulido 2007; Ortega 2005; Gavalda 2003). Por todo ello, estas organizaciones consideran que no tendría sentido entrar en procesos de colaboración con las empresas sino que, por el contrario, lo que resultaría conveniente es que las ONGD ejercieran un papel de contrapeso frente al poder corporativo. En este sentido, se trataría de partir de la idea de que «la presión política y económica dominante empuja a las ONGD, y muchas de ellas reciben el empuje con gusto, hacia un “*partenariado tóxico*” con las grandes empresas, un *lobby* en sentido inverso que las lleva a reconocerlas como los agentes fundamentales de la cooperación al desarrollo, que perdería así su sentido solidario» (Romero 2009). De esta manera, diversas ONGD afirman que con las alianzas público-privadas se va a profundizar en un modelo socioeconómico que no conlleva efectos positivos sobre el desarrollo y que, al final, sólo servirá para favorecer de nuevo los negocios empresariales (Romero y Ramiro 2012). La red Eurodad (2011), por citar un ejemplo, denuncia que se estén financiando con fondos públicos los intereses privados, mientras Ingeniería sin Fronteras (2011) sostiene que el Fondo de Agua y Saneamiento se ha convertido en un mecanismo para la internacionalización de las empresas españolas.

En las últimas dos décadas han venido siendo documentados los antecedentes de grandes corporaciones transnacionales como Coca-Cola, Shell, Repsol, Endesa, BBVA y Telefónica, entre muchas otras, que han sido denunciadas por haber cometido graves delitos contra los derechos humanos, ambientales, civiles y laborales (Klein 2001; Werner y Weiss 2004). En el caso de las multinacionales españolas, pueden citarse los casos de compañías como Repsol YPF, acusada de operar en 17 resguardos indígenas en Bolivia, contaminar el territorio mapuche en Argentina y el Parque Nacional Yasuní en Ecuador, y violar los derechos humanos en Colombia (Ramiro, González, Pulido 2007); Gas Natural Fenosa, cuestionada por la mala prestación del servicio eléctrico (apagones, alza de tarifas, falta de mantenimiento...) en Nicaragua, Guatemala y Colombia, así como por su corresponsabilidad en la persecución a dirigentes sociales en estos dos últimos países (González y Carrión 2009); Endesa, enfrentada a movilizaciones y denuncias por la construcción de sendas macrocentrales hidroeléctricas en el alto Bio-Bio y en Aysén, ambas en Chile; Santander, criticado por financiar varias represas en el río Madera, en Brasil, y BBVA, denunciado por apoyar el proyecto gasífero de Camisea (Perú) y el Oleoducto de Crudos Pesados (Ecuador), muy agresivos social y ambientalmente (Setem 2008). Son concluyentes asimismo las sentencias del Tribunal Permanente de los Pueblos a la hora de afirmar⁴ que los casos denunciados ante dicho tribunal han de verse «como la expresión (a través de un espectro muy amplio de violaciones, de responsabilidades, de imputabilidades) de una situación caracterizada por la sistematicidad de las prácticas que prueban el papel tanto de las transnacionales europeas como de la Unión Europea y de los Estados de América Latina». Y citando las palabras de Perfecto Andrés Ibáñez, magistrado del Tribunal Supremo y presidente de la última audiencia del TPP realizada hace dos años en Madrid, puede decirse que las empresas transnacionales «se aprovechan del vacío práctico de esfera pública para actuar al margen de la

⁴ La función del Tribunal Permanente de los Pueblos (TPP) es hacer visibles y calificar en términos de derecho aquellas situaciones en que se planteen violaciones masivas de los derechos fundamentales de la humanidad que no encuentren reconocimiento ni respuesta en las instancias oficiales. Desde que se creó en 1979 hasta hoy, el TPP se ha reunido en 35 ocasiones para juzgar hechos acaecidos en muchos países, que implican desde situaciones de genocidio hasta las que han tenido que ver con instituciones financieras internacionales como el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional. Entre 2006 y 2010 se han llevado a cabo diversas audiencias del TPP dedicadas a investigar y sistematizar los impactos de las empresas transnacionales en América Latina, especialmente de las europeas; cabe aquí destacar las tres sesiones organizadas en conjunto con la Red Birregional Europa, América Latina y Caribe *Enlazando Alternativas* que se celebraron en Viena (2006), Lima (2008) y Madrid (2010).

legalidad» y que «hay una asimetría absoluta entre las posiciones de las víctimas y las posiciones de quienes están detrás, lejos, moviendo hilos por beneficios económicos o intereses».

Así las cosas, cabe hacerse algunas preguntas sobre la idoneidad de tener en cuenta a las corporaciones transnacionales como "aliadas estratégicas" y "agentes de desarrollo". ¿Tiene sentido que sean empresas como éstas las encargadas de configurar la agenda de las políticas oficiales de desarrollo? ¿Pueden las ONGD trabajar por la defensa del desarrollo humano sellando alianzas con compañías transnacionales acusadas precisamente de vulnerar los derechos que lo posibilitan? Hoy, cuando está teniendo lugar toda una reconfiguración de la nueva arquitectura global del desarrollo y, en el corto y medio plazo, se augura una crisis en el sector de la cooperación internacional debido a la falta de recursos y financiación, el debate está servido.

Bibliografía

Arenas, D.; Sánchez, P. y Murphy, M., 2009. *Relaciones empresariales con comunidades locales y ONG* [en línea]. Barcelona: Instituto de Innovación Social, ESADE. Disponible en: http://itemsweb.esade.es/wi/research/iis/publicacions/relaciones_empresarial_es.pdf [Acceso 2 mayo 2012].

Arenas, D., et al., 2011. *Relaciones empresariales con comunidades locales y ONG. Segunda parte* [en línea]. Barcelona: Instituto de Innovación Social, ESADE. Disponible en: http://itemsweb.esade.es/wi/research/iis/publicacions/2011-02_RelacionesEmpresariales2-CAST-links.pdf [Acceso 19 abril 2012].

Botella, C., Fernández, J.A. y Suárez, I., 2011. *Innovación y cooperación al desarrollo: Tendencias de colaboración público-privada* [en línea]. Madrid: Fundación Carolina – CeALCI. Disponible en: <http://www.fundacioncarolina.es/es-ES/publicaciones/documentostrabajo/Documents/DT47.pdf> [Acceso 9 mayo 2012].

Carreras, I., 2006. ONG y empresa: ¿enfrentamiento o colaboración? *El País*, 21 de enero. http://elpais.com/diario/2006/01/21/economia/1137798007_850215.html .

Casado Cañeque, F., 2007. *Alianzas público-privadas para el desarrollo* [en línea]. Madrid: Fundación Carolina – CeALCI. Disponible en: <http://www.fundacioncarolina.es/es-ES/publicaciones/documentostrabajo/Documents/DT9.pdf> [Acceso 2 mayo 2012].

Casado Cañeque, F., coord., 2008. *Hacia la concertación público-privada para el desarrollo en América Latina* [en línea]. Madrid: Fundación Carolina – CeALCI. Disponible en: <http://www.fundacioncarolina.es/es-ES/publicaciones/documentostrabajo/Documents/DT30.pdf> [Acceso 2 mayo 2012].

Comisión Europea, 2010. Política de desarrollo de la UE en apoyo del crecimiento integrador y el desarrollo sostenible. *Libro Verde* [en línea], COM(2010) 629 final, Bruselas. Disponible en: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2010:0629:FIN:ES:PDF> [Acceso 30 abril 2012].

Cortina, A., 2005. Ética de la empresa, no sólo responsabilidad social. *El País*, 20 de agosto. http://elpais.com/diario/2005/08/20/opinion/1124488806_850215.html .

- DGPOLDE (España. Dirección General de Políticas de Desarrollo), 2010. *Crecimiento económico y promoción del tejido empresarial* [en línea]. Documento de estrategia sectorial. Madrid: Dirección General de Políticas de Desarrollo. Disponible en: http://www.maec.es/es/MenuPpal/CooperacionInternacional/Publicacionesydocumentacion/Documents/DES_CrecimEmpresaDEFINITIVO.PDF [Acceso 2 febrero 2012].
- Domínguez Martín, R., 2008. La Responsabilidad Social Global Empresarial (RSGE): el sector privado y la lucha contra la pobreza. *Revista del Ministerio de Trabajo e Inmigración* [en línea], 76, 59-93. Disponible en: http://www.empleo.gob.es/es/publica/pub_electronicas/destacadas/revista/numeros/76/est03.pdf [Acceso 2 febrero 2012].
- Domínguez Martín, R., 2011. La Responsabilidad Social Corporativa y la Cooperación Internacional para el Desarrollo: caminos convergentes [en línea]. ARI 6/2011, Real Instituto Elcano. Disponible en: http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano/contenido?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/elcano/elcano_es/zonas_es/ari6-2011 [Acceso 2 febrero 2012].
- Eurodad, 2011. *¿Fondos de desarrollo para intereses privados? 10 preguntas frecuentes* [en línea]. Brussels: Eurodad. Disponible en: http://eurodad.org/uploadedfiles/whats_new/news/spanish%20version%20-%20development%20funds%20for%20the%20private%20interest%2010%20faq.pdf [Acceso 9 mayo 2012].
- Flores, R., et al., 2011. *Bases de un modelo de RSE del tipo alianza estratégica para organizaciones sin fines de lucro de servicios humanos y grandes empresas* [en línea]. Madrid: Fundación Carolina – CeALCI. Disponible en: <http://www.fundacioncarolina.es/es-ES/publicaciones/avancesinvestigacion/Documents/AI48.pdf> [Acceso 9 mayo 2012].
- Friedman, M., 1970. The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits. *The New York Times Magazine*, 13 de septiembre.
- Gavaldá, M., 2003. *La recolonización. Repsol en América Latina: invasión y resistencias*. Barcelona: Icaria.
- Gómez Gil, C., 2004. *Las ONG en la globalización*, Barcelona: Icaria.
- Gómez Gil, C., 2005. *Las ONG en España. De la apariencia a la realidad*. Madrid: Libros de la Catarata.
- Gómez Gil, C.; Gómez-Olivé, D. y Tarafa, G., 2008. *La ilegitimidad de los créditos FAD. Treinta años de historia*. Barcelona: Icaria.
- González, E. y Carrión, J., 2009. La Responsabilidad Social Corporativa de Unión Fenosa a estudio: los casos de Colombia y Nicaragua. *Lan Harremanak* [en línea], 19. Disponible en: http://www.lan-harremanak.ehu.es/p231-content/es/contenidos/informacion/rll_revista/es_revista/adjuntos/revista19.pdf [Acceso 9 mayo 2012].
- González, E. y Gandarillas, M., coords., 2010. *Las multinacionales en Bolivia. De la desnacionalización al proceso de cambio*. Barcelona: Icaria.
- Harvey, D., 2004. *El nuevo imperialismo*. Madrid: Akal.
- Hernández Zubizarreta, J. y Ramiro, P., edtrs., 2009. *El negocio de la responsabilidad. Crítica de la Responsabilidad Social Corporativa de las empresas transnacionales*. Barcelona: Icaria.

- Ingeniería Sin Fronteras, 2011. *En el fondo no hay agua, sólo intereses* [en línea]. Barcelona: Ingeniería Sin Fronteras. Disponible en: <http://admin.isf.es/UserFiles/File/federal/20110207ComunicadoFondoAgua.pdf> [Acceso 9 mayo 2012].
- Jaramillo, P., edtr., 2010. *Negocios Inclusivos: Creando valor en América Latina* [en línea]. Quito: Alianza para los Negocios Inclusivos, SNV y WBCSD. Disponible en: http://www.snvworld.org/sites/www.snvworld.org/files/publications/negocios_inclusivos_creando_valor_en_america_latina.pdf [Acceso 9 mayo 2012].
- Klein, N., 2001. *No Logo. El poder de las marcas*. Barcelona: Paidós.
- Lariú, A.I. y Strandberg, L., 2009. *Negocios inclusivos: creando valor para las empresas y para la población de bajos ingresos* [en línea]. Pamplona: IESE Business School; Barcelona: Cátedra "la Caixa" de Responsabilidad Social de la Empresa y Gobierno Corporativo. Disponible en: http://www.iese.edu/en/files/Cuaderno%20No%205_tcm4-39620.pdf [Acceso 9 mayo 2012].
- Lemonche, P., 2011. *Voluntariado corporativo. Un puente de colaboración entre la empresa y la sociedad* [en línea]. Madrid: Forética. Disponible en: http://www.foretica.org/biblioteca/cuadernos-foretica/doc_download/315-17-voluntariado-corporativo-un-puente-de-colaboracion-entre-la-empresa-y-la-sociedad?lang=es [Acceso 6 marzo 2012].
- Márquez, P.; Reficco, E. y Berger, G., edtrs., 2010. *Negocios inclusivos: iniciativas de mercado con los pobres de Iberoamérica* [en línea]. Washington: Social Enterprise Knowledge Network, Banco Interamericano de Desarrollo. Disponible en: <http://es.scribd.com/doc/53564033/Negocios-Inclusivos-Iniciativas-de-Mercado-con-los-Pobres-de-Iberoamerica> [Acceso 9 de mayo de 2012].
- Mataix, C., et al., 2008. *Cooperación para el desarrollo y alianzas público-privadas. Experiencias internacionales y recomendaciones para el caso español* [en línea]. Madrid: Fundación Carolina – CeALCI. Disponible en: <http://www.fundacioncarolina.es/es-ES/publicaciones/documentostrabajo/Documents/DT20.pdf> [Acceso 3 febrero 2012].
- Nieto, L., coord., 2001. *Cooperación para el desarrollo y ONG. Una visión crítica*. Madrid: Libros de la Catarata.
- Nieto, L., coord., 2002. *La ética de las ONGD y la lógica mercantil*. Barcelona: Icaria.
- Observatorio RSC, 2011. *Desarrollo de metodología y herramienta para la gestión de proyectos con sector privado en base a criterios de Responsabilidad Social Corporativa, Informe ejecutivo* [en línea]. Madrid: Observatorio de Responsabilidad Social Corporativa. Disponible en: http://www.observatoriorsc.org/images/stories/audio/Proyectos/RSC_Escaner_Informe_Ejecutivo.pdf [Acceso 9 mayo 2012].
- Ortega, M., coord., 2005. *La deuda ecológica española. Impactos económicos y sociales de la economía española en el extranjero*. Sevilla: Muñoz Moya Editores.
- PNUD, 2004. *El impulso del empresariado. El potencial de las empresas al servicio de los pobres* [en línea]. Comisión sobre Sector Privado y Desarrollo, Naciones Unidas. Nueva York: Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. Disponible en: http://web.undp.org/cpsd/documents/report/spanish/fullreport_s.pdf [Acceso 6 marzo 2012].

- Prahalad, C.K., 2005. *La fortuna en la base de la pirámide: Cómo crear una vida digna y aumentar las opciones mediante el mercado*. Barcelona: Granica.
- Ramiro, P., 2011. El segundo desembarco: Los impactos de las multinacionales españolas en América Latina. En: S. Álvarez Cantalapiedra, coord. *Convivir para perdurar. Conflictos ecosociales y sabidurías ecológicas*. Barcelona: Icaria.
- Ramiro, P.; González, E., y Pulido, A., 2007. *La energía que apaga Colombia. Los impactos de las inversiones de Repsol y Unión Fenosa*. Barcelona: Icaria.
- Ramos, E.; Pueyo, R., y Llaría, J., 2004. *Las organizaciones de la sociedad civil y la responsabilidad social corporativa. Algunos casos destacables* [en línea]. Zaragoza: Fundación Ecología y Desarrollo. Disponible en: <http://www.ecodes.org/phocadownload/17.pdf> [Acceso 9 mayo 2012].
- Reficco, E., 2010. Negocios inclusivos y responsabilidad social: un matrimonio complejo. *Debates IESA*, 15 (3).
- Romero, M., 2009. *Partenariados tóxicos: La función de la RSC en la subordinación de las ONG al 'sector privado'*. En: J. Hernández Zubizarreta y P. Ramiro, edtrs. *El negocio de la responsabilidad*. Barcelona: Icaria.
- Romero, M. y Ramiro, P., 2012. *Pobreza 2.0. Empresas, estados y ONGD ante la privatización de la cooperación al desarrollo*. Barcelona: Icaria.
- SETEM, 2008. *Informes sobre el Santander y el BBVA: Vínculos financieros con empresas y proyectos controvertidos en el mundo* [en línea]. Madrid: Federación SETEM. Disponible en: http://www.omal.info/www/article.php?id_article=1511 [Acceso 9 mayo 2012].
- Teitelbaum, A., 2010. *La armadura del capitalismo. El poder de las sociedades transnacionales en el mundo contemporáneo*. Barcelona: Icaria.
- Tricarico, A., 2011. Privatización de las finanzas europeas para el desarrollo: el rol del Banco Europeo de Inversiones. En: *Las políticas globales importan, Anuario 2010* [en línea]. Madrid: Plataforma 2015 y más. Disponible en: <http://www.2015ymas.org/spip.php?rubrique23&entidad=Textos&id=14425> [Acceso 2 febrero 2012].
- Valor, C. y Merino, A., 2005. *La relación ONG-empresa en el marco de la responsabilidad social de la empresa* [en línea]. Madrid: Centro de Estudios de Cooperación al Desarrollo (CECOD). Disponible en: http://www.codespa.org/WebRoot/fucio2/Shops/Codespa/MediaGallery/7_002E_0020_Relaci_00F3_n_0020_ONG-Empresa.pdf [Acceso 3 mayo 2012].
- WBCSD, 2005. *Negocios para el desarrollo. Soluciones empresariales para apoyar el logro de los Objetivos de Desarrollo del Milenio* [en línea]. Ginebra: World Business Council for Sustainable Development. Disponible en: <http://www.wbcsd.org/web/publications/biz4dev-spanish.pdf> [Acceso 2 febrero 2012].
- Werner, K. y Weiss, H., 2004. *El libro negro de las marcas. El lado oscuro de las empresas globales*. Madrid: Debate.