

**MONOGRAFÍA:  
EL GLOBAL COMPACT Y LAS COMPAÑÍAS MULTINACIONALES COMO  
AUTORIDADES PRIVADAS**

**ESTUDIANTES:  
SUSANA INÉS TRUJILLO PRECIADO  
ANDREA CAROLINA HERNÁNDEZ CALDERÓN**

**ASESOR:  
JOSÉ ALBERTO TORO VALENCIA**

**UNIVERSIDAD EAFIT  
MEDELLÍN  
2014**

**PAGINA DE ACEPTACION**

**Nota de aceptación**

---

---

---

---

---

**Jurado**

---

**Jurado**

---

**Jurado**

## CONTENIDO

<b>INTRODUCCIÓN .....</b>	<b>1</b>
<b>1. ACTORES PRIVADOS Y LA GOBERNANZA GLOBAL .....</b>	<b>7</b>
<b>1.1 Gobernanza global .....</b>	<b>7</b>
1.1.1 Características generales .....	9
1.1.2 Actores.....	12
1.1.3 Concepto de la gobernanza global dentro del derecho internacional.....	17
<b>1.2 Autoridad privada.....</b>	<b>21</b>
1.2.1 Organizaciones no gubernamentales- ONG-.....	25
1.2.2 Compañías multinacionales.....	30
A. Características .....	33
B. Impacto en los asunto globales.....	35
C. Responsabilidad social empresarial (RSE) .....	38
<b>2. EL GLOBAL COMPACT Y SU CARACTERIZACIÓN JURÍDICA .....</b>	<b>43</b>
<b>2.1 La RSE dentro de la gobernanza global: iniciativa Global Compact.....</b>	<b>43</b>
2.1.1 Asociaciones y grupos de cooperación para la aplicación de la RSE .....	45
2.1.2 El Global Compact.....	51
A. Origen .....	52
B. Funcionamiento y objetivos .....	54
C. Plano de actuación entre compañías multinacionales y stakeholders.....	60
<b>2.2 Naturaleza jurídica del Global Compact.....</b>	<b>64</b>
2.2.1 Global Compact como instrumento del <i>soft law</i> .....	69
2.2.2 El ejercicio de las compañías multinacionales como autoridades privadas en la gobernanza global.....	81
<b>CONCLUSIONES.....</b>	<b>91</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA.....</b>	<b>99</b>

## **INDICE DE CUADROS**

1. ÓRGANOS DE ADMINISTRACIÓN DEL GLOBAL COMPACT.....54
2. PRINCIPIOS RECTORES DEL GLOBAL COMPACT.....56

## INTRODUCCIÓN

Desde mediados del siglo XX y hasta el presente, la sociedad ha sido testigo y producto de transformaciones, que han dado lugar al surgimiento de cambios en el funcionamiento y la estructura de las relaciones internacionales, todo en virtud a los procesos de globalización. La globalización hace referencia a la eliminación o difuminación de fronteras entre los Estados y actores, lo que ha llevado a que se cree una interacción constante entre los mercados, las economías, los individuos y los Estados que permite el surgimiento de un mercado global en pro de la integración económica y social. La mayoría de estos cambios son consecuencia del desarrollo y la innovación tecnológica de las últimas décadas tanto en el ámbito de la informática como en el de las telecomunicaciones, lo que determina la eliminación del factor espacio- tiempo y permite una mayor flexibilidad y libertad de las relaciones sociales y económicas, que en últimas tiene impacto en las esferas culturales y políticas.

Este fenómeno se vio fomentado por los procesos políticos de apertura económica a nivel local e internacional que generaron la reducción de barreras comerciales y de mercados y, la creación y suscripción de diferentes acuerdos internacionales dirigidos a la promoción de bienes, servicios e inversiones. Paralelo a la globalización, han surgido nuevos actores y materias en el ámbito internacional que han provocado un nuevo modelo de participación internacional que evidencia la presencia no solo de actores estatales sino de la importancia de la intervención de otros actores como organizaciones internacionales, organizaciones no gubernamentales, empresas y compañías multinacionales y la llamada sociedad civil global, lo que ha tenido como efecto colateral, la creación de nuevas formas de dirección tanto local como internacional, que se traduce en los espacios de gobernanza global.

Así entonces, la gobernanza global se entiende como un nuevo modo de acción gerencial internacional que no ve a los Estados como actores principales y únicos sino que involucra una

gran diversidad de agentes internacionales capaces de crear instituciones y procesos tanto formales como informales que pueden llegar a regular las materias pertinentes dentro del derecho y las relaciones internacionales. Todavía, no existe un consenso sobre la definición de este concepto, pero en general se caracteriza por ser un sistema multidimensional enfocado al planteamiento y solución de diversos problemas de carácter global tanto públicos como privados en la que participan instituciones, organizaciones, movimientos y actores nacionales e internacionales públicos o privados, a los que se hará referencia a lo largo del texto.

Estos nuevos espacios de gobierno se ven materializados de diferentes formas: en primer lugar, se presentan normas internacionales de *hard law* o derecho en sentido estricto, y de *soft law* como derecho flexible o adaptable. En segundo lugar, aparecen los regímenes internacionales, que se enfocan en un aspecto específico de la gobernanza ya sea derechos humanos, protección del medio ambiente, económico, entre otros, donde se ve reflejada la participación de los diferentes actores internacionales de cara a la regulación de temas específicos; se encuentran, también, las regulaciones privadas como grupos ad hoc, conferencias globales, paneles y foros que estudian y toman decisiones en materias que por alguna razón el Estado no ha guiado su interés o no ha podido actuar. Estas formas de actuación no son exclusivas ni limitadas, pues al ser un contexto internacional con multiplicidad de participantes, son variadas las formas de interrelación entre ellos dependiendo los intereses y objetivos que los movilicen. Esto prueba una reconstitución del poder internacional y de las funciones de autoridad del Estado-nación, en donde la coordinación entre el gobierno y los demás actores públicos y privados es necesaria para poder hacer frente a los diversos retos sociales que se presentan en la actualidad.

Importa dejar constancia que uno de los elementos principales de la gobernanza global y, por ende, de la globalización es la intervención de los actores privados, en particular la de las empresas multinacionales dentro de los nuevos espacios de poder de la gobernanza mediante el surgimiento de mercados, productos, servicios, capital y personas. El hecho que las empresas actúen dentro del ámbito de los mercados internacionales y no solo nacionales, ha ocasionado dificultad en el ejercicio del control de su actividad económica y de su impacto tanto político

como económico dentro de la sociedad internacional. Al desarrollar sus actividades económicas, las compañías multinacionales generan efectos positivos y negativos dentro de la comunidad en general, por ejemplo, el desarrollo económico y a la vez, la reducción de recursos naturales en determinadas zonas.

De aquí, se desprende que uno de los temas principales dentro de la gobernanza global, hoy en día, sea hallar una forma de limitar y controlar dicho impacto, lo cual conduce al nacimiento del concepto de responsabilidad social empresarial (RSE). Concepto referente a la forma en que una compañía multinacional gestiona sus actividades, de tal manera que, su ejecución sea sustentable económica, social y ambientalmente, reconociendo que existen intereses más allá del suyo propio y teniendo en cuenta las necesidades y opiniones de los diferentes actores interesados con los que se relacionan, con el fin de preservar el medio ambiente y la sustentabilidad para futuras generaciones.

Entonces resulta que la RSE es un compromiso por parte de las empresas de tener en cuenta las expectativas económicas, sociales y ambientales de todos los participantes del mercado respetando los valores de la comunidad, considerando el medio ambiente como un bien común que debe ser protegido, mediante la implementación de principios universales como la solidaridad, el respeto, la transparencia, la legalidad, el desarrollo social, etcétera. Al buscar gestionar la conducta basados en estos valores y nociones que no están compilados en una norma específica referente a RSE, se hace necesaria la integración y coordinación de los diferentes actores para dar paso a iniciativas que haga más dinámica la toma de decisiones en los distintos ámbitos de interés global. Actualmente, la principal iniciativa en este tema es el Global Compact, una iniciativa de carácter mundial voluntaria, en la que las compañías que decidan afiliarse a ella se comprometen a desarrollar su actividad económica acorde a diez principios fundamentales estipulados, que están agrupados en cuatro áreas de interés internacional, que juntas integran lo que se conoce como RSE: derechos humanos, estándares laborales, medio ambiente y políticas anticorrupción.

Al día de hoy, la iniciativa Global Compact es el proyecto más grande de RSE en el mundo ya que cuenta con la participación de miles de empresas de más de 100 países y, mediante su actuar ha creado un marco de acción y una serie de estándares de conducta para la construcción de legitimación social de los negocios de sus participantes y de los mercados con el objetivo de lograr un mercado global más estable, equitativo e incluyente, que permita la formación de sociedades prósperas. Adicionalmente, esta iniciativa tiene la particularidad de estar conformada, casi en su totalidad, por entidades del sector privado- principalmente, organizaciones no gubernamentales y empresas-, fue creada y es apoyada por una entidad internacional reconocida por ser pública, la cual es la ONU.

Lo anterior resalta el papel preponderante de las entidades privadas, en especial de las compañías multinacionales, dentro de la gobernanza global ya que gracias a esta clase de iniciativas han logrado obtener y solidificar su rol como autoridades reguladoras de la conducta dentro del derecho y las relaciones internacionales. Este estatus nace como consecuencia del poder y la influencia que un actor privado logra tener para tomar decisiones sobre un tema determinado y que, gracias, sus conocimientos especializados y las características particulares del individuo logra ser legitimado por las autoridades públicas y, así pueden no solo autorregularse sino, también, determinar el comportamiento de los demás actores. En este punto vale aclarar que, esta regulación no se hace mediante la creación tradicional de normas sino que por norma general hacen parte de lo que se conoce como *soft law* o derecho blando.

Se conoce como *soft law*, aquellas normas, conceptos y recomendaciones que aunque no tienen una naturaleza jurídica vinculante en sentido estricto tampoco carecen completamente de significado y eficacia ya que aun sin existir una autoridad definida que legítimamente puede interponer una sanción, su incumplimiento puede acarrear consecuencias en cuanto la reputación y negocios de quien las incumple, por ejemplo. En virtud a este tipo de normas, las autoridades privadas logran autorregularse y determinar la reacción frente a un tema de forma más flexible y adaptable a las comodidades de los actores basando su eficacia en la cooperación y compromiso



de las partes lo que permite que quienes se vinculan a ellas encuentren un beneficio tal que los mantenga interesados en perpetuar su cumplimiento y expandir su aplicación.

Este trabajo de investigación gira en torno a la hipótesis de que la naturaleza jurídica de la iniciativa Global Compact y de los estándares que ésta crea pueden ser encuadrados dentro de este *soft law*, que aun sin tener verdadera fuerza vinculante (en *stricto sensu*) es considerada fuente de derecho. De igual forma, busca ilustrar de qué manera las compañías multinacionales en su papel de autoridades privadas intervienen y participan a través de la iniciativa Global Compact en la creación y desarrollo de instrumentos de regulación internacional, con lo que resulta clara su relevancia dentro de la gobernanza global. Con esto se persigue cuatro objetivos: primero, busca reconocer la importancia adquirida por el concepto de gobernanza global dentro del derecho internacional en los últimos años; segundo, intenta exponer cómo las compañías internacionales han hecho parte de la toma de decisiones frente asuntos globales como una modalidad de la autoridad privada. Tercero, pretende indicar la influencia de la RSE y del Global Compact en la gobernanza global; cuarto, busca categorizar la naturaleza jurídica de los estándares y lineamientos derivados de la iniciativa Global Compact como normas de *soft law* y las diferentes formas de regulación emitidas por las autoridades privadas.

Para lograr dichos objetivos, se ha estructurado el texto en dos capítulos principales, cada uno de ellos divididos en dos secciones en los que se analiza el papel de las empresas multinacionales como autoridades privadas tanto en forma general como orientadas hacia la iniciativa Global Compact, estableciendo la manera en la que éstas logran influir en la toma de decisiones y comportamientos de los distintos actores internacionales. El primer capítulo estudiará el papel de los actores privados en el concepto de gobernanza global, iniciando con una definición clara de las características de esta, los actores que participan en ella y la preeminencia de las mismos dentro del derecho internacional, a partir de lo cual se pasará a analizar las organizaciones no gubernamentales y las compañías multinacionales como actores no estatales que participan en los mecanismos de gobernanza global, haciendo énfasis en estas últimas, subrayando su impacto en los asuntos globales, específicamente en los temas de RSE y, determinando cómo estos actores

logran conformar, gracias a su actuar, el concepto de autoridad privada. El segundo capítulo realizará un análisis jurídico enfocado en la iniciativa Global Compact como expresión de la autoridad privada; en principio, se estudiará la forma en la cual la gobernanza global y sus diferentes actores se han enfrentado al tema de la RSE para posteriormente analizar el origen y funcionamiento de esta iniciativa. Finalmente, se pasará a determinar la naturaleza jurídica del pacto exponiéndolo como instrumento generador de normas de *soft law* e, igualmente se investigará cuál es el camino seguido por las autoridades privadas para adecuar sus herramientas de regulación a través de esta categorización de derecho flexible.

De tal modo, esta investigación permite concebir cuál es el cambio que se ha presentado en la normatividad internacional y en las mismas relaciones internacionales durante los últimos años, ahondando en la forma en que los actores, no solo estatales, están interviniendo en la creación del derecho y la aplicación de nuevas fuentes en el estudio del mismo gracias a iniciativas tales como el Global Compact y la utilización de normas de *soft law* en respuesta a las necesidades sociales y de los diferentes grupos interesados en los asuntos globales. Ante este escenario se hace innegable la necesidad de estudiar estas nuevas fuentes del derecho internacional para lograr un entendimiento integral de la situación tanto social como jurídica en la actualidad, sobre todo en aquellos casos donde intervienen las compañías multinacionales dentro de la gobernanza global en su calidad de autoridades privadas.

## 1. ACTORES PRIVADOS Y LA GOBERNANZA GLOBAL

### 1.1 Gobernanza global

Para iniciar el estudio de la gobernanza global y su influencia, es necesario comenzar haciendo referencia al fenómeno de la globalización. Es indiscutible, que estamos frente a un mundo cuyas fronteras se han difuminado y donde las relaciones internacionales se van multiplicando cada vez más, creando una interconexión cada vez más estrecha entre los Estados, las organizaciones intergubernamentales, compañías internacionales y demás actores. El concepto de la globalización está íntimamente relacionado con el término de integración: integración de países, mercados, economías, política, sociedad, cultura, información, ciencia y tecnología, costumbres y el medio ambiente.

El origen de la globalización no tiene un punto claro en la historia de la sociedad sino que, como lo explica Mittelman en su texto *“El síndrome de la globalización: transformación y resistencia”* (2002), se puede identificar continuidades en el proceso de globalización y no una mera cronología histórica, por tal motivo, existen tres fases:

- Globalización incipiente, que corresponde al periodo anterior al siglo XVI; época en la que los hombres comenzaron a establecer relaciones de comercio, conquista y migración, debido al desarrollo marítimo y los grandes descubrimientos geográficos.
- Globalización vinculatoria, que empieza desde el nacimiento del capitalismo en Occidente hasta inicios de los setentas, gracias al fenómeno de la descolonización, que derivó en la independencia de varios países generando que grandes empresas buscaran nuevas sedes para producir, ofrecer servicios y extraer recursos naturales.
- Globalización acelerada, parte de los años setentas, al marcar un cambio mundial por la recesión económica de los países occidentales hasta la actualidad.

Ahora bien, este proceso tiene como causas diferentes elementos ligados con las relaciones internacionales y el flujo de la sociedad tanto a nivel comercial como cultural. Se tiene entonces, la aceleración en cuanto a la apertura económica y la desregularización de la comercialización e

intercambio de bienes servicios, la liberación de los mercados de capitales, la eliminación de fronteras mediante la distribución de información y la revolución de la tecnología en cuanto comunicación e informática, lo que genera una gran influencia en la operación de tránsito de capital, lo cual es elemento base de la globalización.

De la integración de estos elementos se desprende diferentes definiciones del concepto, una de ellas es la presentada por el Fondo Monetario Internacional (FMI) (2006), que establece que la globalización se refiere:

*“(...) a la creciente dependencia económica mutua entre los países del mundo ocasionada por el creciente volumen y variedad de transacciones transfronterizas de bienes y servicios, así como la de flujos internacionales de capitales y por la aceleración de la difusión de la tecnología en más lugares del mundo.” (s.p.)*

Así, también, James H. Mittelman en su libro *Globalization: critical reflections* (1997), declara que:

*“(...) la globalización es una fusión de procesos transnacionales y estructuras domesticas que permiten que la economía, la política, la cultura y la ideología de un país penetre en otro. La globalización es inducida por el mercado, no es un proceso guiado por la política”.* (s.p.)

Adviértase que, aun teniendo estos dos conceptos de globalización, tal como lo expresa el profesor Rodolfo Cerdas, en su texto *América Latina, globalización y democracia*, no es posible establecer que este fenómeno tenga un carácter unívoco o igual, ya que sus significados se ven matizados por condicionamientos referentes a las diferenciaciones sociales y culturales de cada comunidad y entre los mismos países.

En suma, es posible concluir que estas interrelaciones y conexiones entre los diferentes elementos de información, comercio, política y economía se deriva el concepto de gobernanza global, como gestión de los asuntos globales en forma cooperativa, lo cual a su vez, ha generado

diferentes iniciativas y proyectos que evidencian la coparticipación de distintos agentes en indistintos niveles y materias, entre los que se encuentra la iniciativa Global Compact, asuntos a los que se le dará énfasis más adelante. En primer lugar, se hará referencia a las características generales del concepto de gobernanza global y los elementos del mismo; en segundo lugar, se hará un enfoque en los diferentes actores que intervienen en este fenómeno y por último se estudiará la influencia del mismo frente al derecho internacional.

### **1.1.1 Características generales**

La gobernanza global es uno de los términos más arraigados a la teoría de la globalización y es, además, el eje de base de esta investigación. Este concepto, al igual que muchos relacionados con temas de derecho y relaciones internacionales han sido objeto de debate, puesto que su definición depende de los contextos en que se analice, pero por norma general, siempre está relacionado con la toma de decisiones conjuntas para hacer frente a problemas compartidos.

Una de las definiciones de gobernanza la relaciona con normas, procesos y comportamientos que influyen en el ejercicio de poderes, especialmente, desde la apertura, participación, la responsabilidad, la eficacia y la coherencia ( Comisión de las Comunidades Europeas, 2001). Otras definiciones, proponen la idea de que los modelos de gobernanza giran en torno a las relaciones y el derecho internacional mediante estructuras e instituciones transnacionales, en los cuales no solo el Estado es el actor principal, sino que se presenta una diversidad de actores, lo que a su vez, se puede considerar en una disminución del papel prioritario del Estado. ¿Cómo se puede explicar esta disminución? En un principio, se estaba ante a un sistema westfaliano, en el cual los Estados son soberanos y no reconocen otra autoridad dentro de su territorio, controlando todos los flujos de intercambio que se presentan en el mismo, lo que se manifiesta en una autoridad total que no permite obstáculo alguno para la acción estatal.

Por su parte, el sistema internacional actual refleja una mayor interconexión de diferentes actores que crean un sistema interdependiente que permite la creación y consolidación de límites a la libertad y al poder de los Estados. Este nuevo modelo de coordinación internacional, donde la legitimidad, distribución de la autoridad, la participación de los actores privados y de la sociedad

civil, además, de la toma de decisiones juegan un papel fundamental a la hora de responder a los retos generados por la globalización.

La Comisión de la Gobernanza Global (1995), intentando dar una definición del fenómeno, establece que es la suma de formas en la cual las diversas instituciones e individuos, tanto públicos como privados, administran aquellos temas que tienen en común mediante acciones cooperativas, que pueden ser tanto formales como informales, que perciben como positivas para ellos. Sin embargo, aclara Rosenau (1995), que este concepto no es confundible con el de gobierno, aun cuando ambos se refieren a sistemas de normas y a comportamientos propositivos: por un lado, los gobiernos realizan actividades respaldadas por su legitimidad y su autoridad formal, sin olvidar el poder punitivo, mientras que la gobernanza está relacionada con actividades amparadas por objetivos comunes, que pueden o no generar obligaciones formales, siendo así un fenómeno más incluyente que el del gobierno. El concepto gobierno hace referencia a instituciones formales que están en relación directa con la soberanía, los cual son dueños de un monopolio de poder sobre un territorio específico y no tienen por qué responder, en principio, ante autoridad internacional alguna. Mientras que la gobernanza es una función social que se puede lograr gracias a la participación de grupos públicos y/o privados. El concepto gobernanza global implica una *desterritorialización de la autoridad* pues conlleva a un forma de gobernar sin una autoridad soberana que se pueda ubicar en un espacio físico determinado, lo que trae consigo una internacionalización de la autoridad en una multiplicidad de agentes estatales y no estatales.

Rosenau en su texto *Governance in the Twenty-first Century* (1995), declara que la gobernanza global está diseñada para incluir los sistemas de gobierno en todos los niveles de actividad – desde la familia hasta la organización internacional- , en el cual la búsqueda de objetivos a través del ejercicio del control tiene repercusiones transnacionales. Este concepto evidencia los cuatro elementos constitutivos del fenómeno de gobernanza global propuestos por este autor, los cuales consideramos que deben ser tenidos en cuenta al estudiar este fenómeno, pues es posible visualizarlos en las definiciones anteriormente expuestas:

- Sistema de regla. Entendiendo que la gobernanza es gobernar relaciones transnacionales, resulta indispensable la existencia de varios sistemas normativos y de direccionamiento de conducta, que permitan ejercer esa autoridad, así pues este elemento se refiere a cómo el control es ejercido en políticas transnacionales, lo que deriva en un fenómeno relacional que, tomado integralmente, constituye los sistemas normativos. Así pues, existe un sistema de normas cuando hay un número de mecanismos que se relacionan unos con otros y, que regulan o impactan en ellas, en los comportamientos y en las expectativas de los actores. Ejemplo de este son los diferentes tratados, acuerdos, normas consuetudinarias que reflejan los intereses de los distintos actores que las crean y su influencia dentro del sistema internacional actual.
- Niveles de actividad humana. Los anteriores sistemas normativos se presentan en estos niveles, generando así mecanismos de control, cada uno de ellos con diferentes grados y niveles de influencia. Esos niveles son: local, subnacional, nacional, internacional y transnacional. Por lo tanto, el análisis de la gobernanza no debe entenderse como un fenómeno centrado solo en el actuar de los agentes internacionales, sino que busca una inclusión de la actividad de gobierno de todos los sectores que conforman el territorio global; es la integración de todos los ámbitos de la sociedad, desde los grupos más pequeños y localizados hasta los grandes representantes transnacionales e internacionales.
- Búsqueda de objetivos. Entendiendo la interrelación entre los elementos, ese sistema normativo inclusivo de los diferentes niveles de actividad humana nacen y se desarrollan tras el logro de unos fines determinados, es por esto que es un elemento restrictivo, pues los procesos que hacen parte de éste fenómeno deben ser intencionales, deben nacer de la manifestación de voluntad de los actores participantes. Esta intencionalidad se manifiesta mediante la creación de diferentes instituciones que permitan alcanzar ese fin determinado, fines que dependen del territorio en el que nazcan y de los conflictos que se presenten en él. Ejemplos de objetivos son un mayor compromiso de la responsabilidad empresarial, protección a los derechos de niños y niñas, mayor cobertura e información de salud, protección del medio ambiente, etcétera.
- Repercusiones transnacionales. Este elemento refleja los efectos que surgen a partir del establecimiento de un objetivo en común basado en un sistema de normas realizado por un grupo de agentes que tienen interés en ello. Nos da a entender que los resultados

generados de estos procesos de cooperación superan un simple ámbito local, puesto que van más allá, alcanzando los ya mencionados niveles de actividad humana: local, subnacional, nacional, internacional y transnacional, lo que en gran medida se debe a esa interacción y participación de actores más allá de los estatales. Se trata, entonces, de los resultados alcanzados en la búsqueda de lograr los objetivos comunes anteriormente mencionados y que al cumplirse tienen un ámbito de aplicación no solo a nivel local sino a nivel internacional, afectando de esta forma a una gran cantidad de individuos e influenciando su actuar; un ejemplo que podemos mencionar de esto son las diferentes actividades que realiza UNICEF en aras de proteger los derechos de los niños alrededor del mundo, uno de estos y quizás uno de los más importantes son los proyectos de reforma legislativa que promueve la institución dentro de los diferentes Estados que hacen parte de la Convención sobre los Derechos de los Niños, la organización se encarga entonces de redactar los proyectos de ley y analizar las leyes ya existentes dentro de las diferentes legislaciones para asegurar que se cumplan los objetivos establecidos por la Carta.

En suma, la gobernanza global es un proceso caracterizado por una integración de actores, temas, mecanismos y recursos que permiten una solución cooperativa de los problemas que afectan a la sociedad internacional, tanto los de ámbito global como los de ámbito local. Simboliza una inclusión por parte de la comunidad global de actores que ofrecen nuevas perspectivas para la resolución de problemas que aquejan a la sociedad, los cuales se estudiarán en el aparte siguiente.

### **1.1.2 Actores**

La gobernanza, como se ha mencionado, está integrada por relaciones entre diversas entidades, no necesariamente de carácter estatal, por lo tanto:

*“(…) no sólo incluye las entidades y organizaciones que contribuyen a la configuración de las normas y reglas que rigen estos nuevos niveles de autoridad pública-las instituciones del Estado y las diferentes formas de cooperación intergubernamental (instituciones, tratados, etc.)- , sino también las organizaciones y grupos de presión- las*



*corporaciones multinacionales, los movimientos transnacionales, las organizaciones no gubernamentales- que son capaces de influir sobre ellos. El concepto abarca necesariamente un sistema de “ideologías”, estructura, las políticas y medios de ejecución de estas políticas” (Ciceo, 2009. s.p.).*

De ello resulta pertinente, la clasificación de los diferentes actores, teniendo en cuenta su papel dentro de la gobernanza global en tres categorías básicas: en principio, las autoridades formales que incluyen a los Estados y a las organizaciones intergubernamentales; en segundo lugar, las autoridades privadas, compuestas por las compañías multinacionales y las organizaciones no gubernamentales y, por último, a las organizaciones de la sociedad civil, en donde se encuentra los demás actores que intervienen en los procesos. Ahora es oportuno ahondar en cada uno de estos actores, buscando aclarar quiénes son y qué características los constituye dado que estos actúan en la gobernanza mediante redes y trabajos conjuntos.

- **Estados**

Frente a estos se encuentra que aun sin ser el agente principal del derecho internacional, sigue siendo un actor clave en la gobernanza global, en tanto es el encargado de crear la mayoría de las directrices y coordinar las actividades que realizan las redes, además, se tratan de los únicos actores internacionales que tienen un poder soberano tanto sobre su territorios como sobre sus habitantes, lo que les da la autoridad para ejercer control sobre los mismos y les permite delegar parte de su actuar en otros actores tales como las organizaciones internacionales, actores privados y otros agentes, compartiendo, de alguna forma su poder soberano con éstos y brindándoles un papel importante a nivel político, social y de seguridad que en un principio deberían estar solo en cabeza del Estado.

A diferencia de los demás actores internacionales, los estados se caracterizan por tres elementos propios: territorio, población y gobierno. Entre estos elementos, teniendo en mente el objeto del presente texto, la soberanía goza de un papel esencial al dar fe de la jerarquía de los Estados frente a otros agentes. En el ámbito jurídico, goza de un estatus legal único al contar con la soberanía, en teoría, pues se les permite igualarse a los diferentes Estados entre sí, pues todos son iguales al ser todos Estados soberanos. En

principio, la soberanía implica que la inexistencia de alguna autoridad superior que determina el actuar estatal. Desde el estudio del derecho internacional, se relaciona el consentimiento con la soberanía puesto que ninguna autoridad ni organismo podrá imponer obligación alguna a un Estado a menos que éste se haya sometido de manera voluntaria y consciente (Barbé, 1993). La soberanía es, entonces, el núcleo que da origen al estatus jurídico de los Estados en el plano internacional, tan es así que este elemento permite el desarrollo de relaciones interestatales y transnacionales bajo principios de igualdad y libertad.

Es menester, aclarar que no todos los Estados cuentan con el mismo poder y relevancia dentro del proceso, puesto que los Estados más grandes e influyentes tienden a tener un papel más relevante que los pequeños en la estructuración de normas del sistema internacional, con lo cual son estos los que, en principio, definen la forma en la cual se va a desenvolver la gobernanza global, estableciendo las normas y la estructura de la misma; los Estados de poder medio, son generalmente conocido por apoyar el multilateralismo, lograr compromisos y promover las normas de interés jugando así un papel importante dentro de las relaciones internacionales, ya que pueden establecerse fácilmente tanto en el papel de líderes como en el de seguidores. Mientras que, los países más débiles y menos desarrollados tienden a depender de su habilidad para formar grupos y alianzas entre ellos y los demás Estados de forma que logran acumular cierto grado de poder que les permite influenciar la definición de la agenda internacional, sus prioridades y programas por medio de la creación de diferentes organizaciones internacionales.

Cabe resaltar, además, que muchas veces los Estados no siempre actúan como un todo, sino que por el contrario, se pueden encontrar actores más pequeños dentro de ellos, es decir actores subnacionales y regionales que se involucran en el desarrollo de las negociaciones internacionales, regulación medio ambiental, etcétera, y que pueden llegar a actuar independientemente del gobierno nacional del Estado en el que se encuentren. Anotaremos que, a pesar de la relevancia de los Estados en la gobernanza global, hoy en día, el poder decisorio lo comparten con los demás participantes que van tomando fuerza dentro del fenómeno, que serán explicados más adelante.

- **Organizaciones intergubernamentales**

Son instituciones, que dentro de su estructura, incluyen la presencia de tres o más Estados y que, además, sus actividades tienen presencia interestatal. Una de sus características más relevantes es su creación formal, ya que surgen por acuerdos interestatales como tratados, cartas o estatutos; en principio, su creación está dirigida al logro de un objetivo o solución de un problema, pero de un tiempo para acá se han venido creando organizaciones dirigidas al cumplimiento de varios objetivos.

Otra característica importante, a tener en cuenta, es que la participación de las mismas no tiende a ser globales sino regionales, en tanto existen una mayor proporción de intereses y objetivos comunes que incitan a los Estados a cooperar para enfrentarlos. En este orden, su función principal es servir de instrumento para que los Estados miembros de las mismas, implanten hábitos de cooperación y de resolución de disputas mediante el análisis y recolección de información y reuniones regulares, todo ello dirigido a alcanzar un bienestar individual y colectivo ayudando a definir los intereses comunes entre los diferentes Estados. Ejemplo de las mismas pueden ser: la Organización de las Naciones Unidas, el Grupo Banco Mundial y la Unión Europea, entre otras.

- **Organizaciones no gubernamentales (ONG)**

Este actor se expondrá más a fondo en un capítulo posterior, en razón a los objetivos buscados con este texto, sin embargo, podemos definirlo, inicialmente, como un grupo entidades de carácter privado y voluntario, cuyos miembros o asociados buscan lograr un propósito común. Algunas organizaciones son formadas para defender una causa particular, tales como derechos humanos o protección ambiental, otras para proporcionar servicios como desarrollo asistencial. En algunos casos, su objetivo está dirigido a cambiar las políticas de los gobierno, lo cual no significa que busque derrocarlos mediante la fuerza o que busquen el poder estatal.

Vale resaltar, que su carácter privado conlleva, al menos formalmente, a su independencia de los Estados, por lo que su control y desarrollo no depende de una decisión estatal sino de iniciativa de los particulares. No hay que confundir que, aun estando en actividades de

mercadeo y de recolección de fondos, estas organizaciones sobresalen por su naturaleza sin ánimo de lucro, dado que lo que hacen es buscar recursos para la promoción y desarrollo de la causa que defienden. Entre las más destacadas, se encuentra Save the children, Greenpace, Amnistía Internacional, entre otras.

- **Compañías multinacionales**

Al igual que las ONG, este actor será expuesto de manera más extensa con posterioridad debido al enfoque del estudio, pero dando una panorámica inicial podemos decir que se tratan de unos actores privados, que a diferencia de las organizaciones no gubernamentales, realizan transacciones y operaciones con ánimo de lucro y, que adquieren su carácter multinacional cuando su actividad traspasa la frontera de tres o más Estados. Pueden tomar diferentes formas, dependiendo de la actividad que desarrollen y de su Estado de origen, pero todas se asemejan en el poder y la influencia que tienen sobre los Estados donde tienen sus sucursales o filiales.

Su poder dentro de la gobernanza global se define por su capacidad de invertir capital y crear trabajo, su influencia sobre actores políticos y sobre los gobiernos que los acogen bajo la amenaza de retirar su capital e inversión y, por ende, disminuir las oportunidades laborales y de desarrollo de los habitantes del Estado. Esta influencia, no se limita a los Estados sino que se extiende a los demás actores ya mencionados, en tanto, estas compañías pueden proveer capital para el desarrollo y protección de sus causas.

- **Organizaciones de la sociedad civil**

Por último, las Organizaciones de la Sociedad Civil, que según el Banco Mundial (2011),

*“(...) son aquellas organizaciones no gubernamentales y sin fines de lucro que están presentes en la vida pública, expresan sus intereses y los valores de sus miembros, según consideraciones éticas, culturales, políticas, científicas o filantrópicas. Por lo tanto, el término de las organizaciones de la sociedad civil abarca una gran variedad de instancias: grupos comunitarios, organizaciones no*

*gubernamentales, sindicatos, grupos indígenas, instituciones de caridad, organizaciones religiosas, asociaciones profesionales y fundaciones”.*

Su papel dentro de la gobernanza global, gira en torno a la presión que pueden tener frente al comportamiento de los Estados, las políticas que estos crean y las negociaciones entre los mismos.

La multiplicidad de actores que integran la gobernanza global, deben estudiarse teniendo en cuenta la interconexión que existen entre unos y otros, ya que cada uno de ellos y de manera diferencial juegan un rol clave a la hora de enfrentar las problemáticas que afectan a la comunidad internacional; esta interconexión se presenta mediante la competencia por recursos, su poder influyente y legitimidad, también por el ejercicio complementario de sus actividades y del trabajo ante redes de cooperación. Todo ello ha derivado en un giro de la dinámica de las relaciones dentro del sistema internacional provocando modificaciones en la forma en que se regulan los distintos temas de interés global y local.

### **1.1.3 Concepto de la gobernanza global dentro del derecho internacional**

Pasada la Segunda Guerra Mundial y con la firma de la Carta constitutiva de la Organización de las Naciones Unidas en 1945, se comienza a dar un fenómeno de transformación dentro del derecho internacional, impulsado por el cuestionamiento a la idea de Estado como actor único y soberano y por una demanda constante de representación de actores no estatales y del sector privado dentro del manejo de los asuntos internacionales. De estas circunstancias, nace una creciente necesidad de integración entre actores estatales y no estatales que ha formado una estructura de coparticipación entre ellos y que marcan el nacimiento del fenómeno de la gobernanza global. Esta nueva estructura dentro del ordenamiento internacional ha influido directamente en cómo son las regulaciones internacionales y hacia dónde están dirigidas, pues ya no sólo cuenta el interés del Estado y sus organizaciones intergubernamentales sino que confluyen una pluralidad de agentes que tienen voz y voto al momento de definir los lineamientos del sistema.

Lo anterior, se puede evidenciar por la creación de nuevos modelos de regulación de los asuntos internacionales, ya que, en principio, los tratados, como manifestación del poder estatal y de las relaciones intergubernamentales, eran los únicos con el poder necesario de vincular a las partes a nivel internacional; según la Organización Mundial de las Naciones Unidas, el término tratado es, por lo general, usado como un término genérico para abarcar todos los instrumentos vinculantes del derecho internacional - acuerdos, cartas, convenciones, declaraciones, protocolos - sin importar la denominación formal de los mismos, lo que, finalmente, se conoce como *hard law*. Por su parte, la Convención de Viena de 1969 sobre Derecho de los Tratados Internacionales lo define como un acuerdo internacional entre diferentes estados, que consta por escrito y que está gobernado por el derecho internacional, ya sea que incluya uno o más instrumentos o de su denominación particular; también, incluye aquellos que cuentan a las organizaciones internacionales como parte de los mismos. Es por tanto, un instrumento que debe tener en cuenta ciertas características: debe tener un carácter vinculante, lo que significa que debe ser creador de derechos y obligaciones; debe ser creado por los Estados o por organizaciones con el poder legal de hacerlo; debe ser regulado por las normas de derecho internacional vigentes; y, debe constar por escrito.

Adviértase que, a pesar de ser instrumentos que provienen de una decisión estatal, los agentes privados y no gubernamentales influyen en gran medida sobre el contenido de las mismas al determinar el camino a seguir de estos acuerdos que, como bien se ha dicho, afectan diversos ámbitos de la sociedad civil. Buscando ejemplificar la presión de ONGs sobre el poder estatal y centrándonos en Colombia, encontramos el Tratado de Comercio de Armas (Arms Trade Treaty), el cual surgió de una iniciativa para mejorar la regulación en cuanto al comercio de armas convencionales y poner un alto al comercio ilícito de la misma. La iniciativa surge en 1991 por una red de organizaciones, ganadora de premio Nobel de Paz en 1997, interesada en la materia y posteriormente por la Naciones Unidas en el 2006. El tratado fue aprobado de manera casi unánime en la Asamblea General de Naciones Unidas en 2013. Éste mismo fue ratificado por Colombia en septiembre de 2013 bajo la presión de grupos como la ONG CCCM<sup>1</sup> (Campaña

---

<sup>1</sup> La Campaña Colombiana Contra Minas nace en 1999 como iniciativa ciudadana y en el 2000 se constituyó como ONG con campo de acción temas de desarme y las iniciativas que lo promueven como concepto y realidad para la humanidad, impulsando los valores de la Seguridad Humana y el Desarrollo mediante el fortalecimiento de políticas nacionales, estándares internacionales, asistencia a las víctimas y mitigación del impacto por el empleo, almacenamiento, producción, transferencia y destrucción de armas y artefactos explosivos, regulados o prohibidos

Colombiana Contra Minas). En cuanto a las compañías multinacionales, tenemos como escenario, por ejemplo, la firma del Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos, en tanto el mismo cuenta con normas que establecen menores costos para la inversión y una mayor amplitud y protección de derechos para las compañías que decidan invertir; estos derechos son fruto, en gran parte, de la presión de las compañías buscando defender sus interés individual dentro de un Estado.

De igual forma, con la estructuración de este fenómeno y la vinculación de nuevos actores y nuevas fuentes de influencia, se ha comenzado a crear actos con origen y naturaleza diversa, que aunque legalmente no tienen efectos vinculantes sobre los sujetos en los que recae (no genera derechos y obligaciones) son jurídicamente relevantes mediante vías alternas denominadas *soft law*. Estas son normas *ligeras*, cuya eficacia y vinculatoriedad se derivan de su influencia y que son tenidas en cuenta por los sujetos que hacen parte del sistema internacional, pero que asumen un rol subsidiario e instrumental para el *hard law*. Como ejemplo de esto están las Normas ISO (Organización Internacional de Estandarización, por sus siglas en inglés). Esta es la organización más grande en cuanto al desarrollo de estándares internacionales voluntarios sobre la especificación de productos y servicios y una buena práctica empresarial, para crear una industria más eficiente; ejerce un control sobre sus miembros mediante procesos de certificación a través de la realización de auditorías y emisión de recomendaciones en aras de lograr un certificado de calidad.

Asimismo, la iniciativa Global Compact responde a un impulso voluntario de las diferentes empresas en donde las mismas se comprometen a respetar los estándares y principios de la responsabilidad social empresarial. Llegados a este punto, y teniendo en cuenta la línea estructural del estudio a desarrollar, tanto el concepto de *soft law* como la anterior iniciativa serán desarrollados de fondo más adelante.

Comprobamos de este modo, que la gobernanza global es un fenómeno que ha modificado el concepto de derecho internacional y de las relaciones internacionales y, es de esta transformación de donde podemos extraer el concepto actual de gobernanza a nivel global, el cual se refiere:

---

por el Derecho Internacional Humanitario (DIH), usados para herir, mutilar o matar. Para mayor información visitar: <http://www.colombiasinminas.org/>

*“(...) a cualquier número de procesos de creación de políticas e instituciones que ayuden a manejar la interdependencia internacional, incluyendo (1) negociaciones de Estados-Nación que se deriven en tratados; (2) resolución de conflictos entre las organizaciones internacionales; (3) creación de normas por parte de cuerpos internacionales en apoyo a la implementación de tratados; (4) desarrollo de códigos de conducta, directrices y normas respaldadas por los gobiernos; (5) establecimiento de la agenda pre negociación y el análisis de temas en apoyo a la creación de tratados; (6) creación de redes y coordinación de políticas por los reguladores; (7) esfuerzos público-privados estructurados frente a la creación de normas; (8) talleres informales en los cuales los creadores de políticas, ONGs, líderes de negocios y académicos intercambien ideas; y (9) actividades de creación de políticas por parte del sector privado.” (Esty, 2006. s.p.)*

Partiendo de esta definición se entiende que no solo los Estados y los agentes estatales juegan un papel relevante dentro del sistema internacional, es de gran importancia la participación de los agentes privados y no gubernamentales. No obstante, la actividad ejercida por estos últimos presenta problemas importantes en cuanto a la legitimidad de su actuar, lo que ha generado grandes críticas frente a este concepto de gobernanza y al papel de actores que se les da a las autoridades privadas. Es de recordar que el concepto legitimidad se funda en unos elementos básicos que determinan la aceptación de su autoridad, estos incluyen: la implementación sistemas electorales y democráticos, existencia de sistemas burocráticos de toma de decisiones, previsibilidad en cuanto a las normas, legitimidad sistemática (las autoridades que toman decisiones sean parte de una estructura de gobernanza general, con controles y sanciones por incumplimiento), diálogo y deliberación en la toma de decisiones y la existencia de diseños institucionales en cuanto al proceso de toma de decisiones. Es de notar que en la mayoría de los casos, las decisiones y aportes a la gobernanza global por las autoridades privadas no cuentan con estos elementos, lo que pone en duda la legitimidad de sus decisiones y de los parámetros que estas crean.



Aun así y reconociendo que hoy en día estamos frente a un mundo globalizado en donde estos actores figuran como potencias mundiales tanto a nivel económico como social, es evidente la fuerza de decisión que ostentan al momento de establecer direccionamientos y patrones de conducta debido a que cuentan con el poder de intervenir en las actividades de los actores gubernamentales- que poseen una legitimidad indiscutible- y de los demás actores privados que refuerzan su influencia. Teniendo en cuenta esto y para, de alguna forma superar, el problema de la legitimidad es necesario que los procesos en los cuales hacen parte este tipo de agentes cuenten con mayores garantías y beneficios de eficiencia, efectividad, cierta neutralidad y justicia que creen un mayor nivel de control y que logren, hasta cierto punto, compensar la falta de legitimidad democrática de la cual padecen estas instituciones.

Con todo esto, y entendiendo la dimensión de la influencia de las autoridades privadas (ONGs y compañías multinacionales) dentro del sistema de regulación internacional se percibe una adecuación del derecho internacional a los nuevos modelos de participación y control. Lo anterior permite dar paso al estudio específico de estos actores y de su impacto en los asuntos globales, al enfocarnos en su carácter de autoridad dentro de la gobernanza global.

## **1.2 Autoridad privada**

Este segmento, como su nombre lo indica girará en torno al concepto de autoridad, específicamente de autoridad privada y su influencia dentro del fenómeno de gobernanza global. En primer lugar, se desarrollará una introducción en la que se aclara tanto el concepto como la historia de lo que actualmente se entiende como autoridad privada, identificando los tipos de autores que pueden ejercerla, estos son: las organizaciones no gubernamentales y las compañías multinacionales. En segundo lugar, sobre las últimas se realizará un análisis más profundo en tanto son el eje central de este escrito por lo que se definirán sus características, su impacto en los asuntos globales actuales y la importancia de la responsabilidad social empresarial en los mismos.

En la teoría, el concepto de autoridad está íntimamente ligado con la definición establecida por Max Weber en su escrito *Economía y Sociedad* (1964). En éste, el autor se centra en el concepto

de legitimidad de la autoridad estudiando su carácter de herramienta para el control de la conducta de unas personas sobre otras; para esto, el autor reconoce tres tipos fundamentales de autoridad, a los cuales denomina tipos puros de dominación legítima:

- Autoridad legal: también conocida como autoridad burocrática y es aquella derivada de normas y estatutos. Su eje central es la idea de que la autoridad es elegida y nombrada basándose en los contenidos de estas normas y que su actuar es un servicio, es decir en el principio de legalidad; *“(...) se obedece, no a la persona en virtud de su derecho propio sino a la regla estatuida, la cual establece al propio tiempo a quién y en qué medida se debe obedecer”*. Ejemplo de lo anterior se presenta en las estructuras actuales del Estado.
- Autoridad tradicional: está relacionada con el concepto de dominio patriarcal donde alguien ordena y los demás lo siguen, en ella se obedece a una persona por su derecho propio, derecho que está establecido por tradición, gira entonces en torno a la costumbre; *“(...) se funda en el respeto de los valores tradicionales, que históricamente se han instituido como justificación de un poder por ese propio poder y su transmisión hereditaria”*. Una manifestación de lo anterior, son los cargos de carácter hereditario, por ejemplo la monarquía.
- Autoridad carismática: en este caso, la aceptación de la autoridad está fundamentada en la influencia personal de quien la ejerce y no en virtud de su posición legalmente estatuida o de su poder tradicional; es la autoridad propia de quien es líder y de sus cualidades excepcionales. A pesar de ello, Weber clarifica que es un tipo de autoridad transicional, ya que luego de un tiempo se extingue o se convierte en un tipo de autoridad tradicional. Ejemplo de este tipo de autoridad se presenta frente a la presencia de líderes religiosos o de movimientos sociales.

Como se observa, este concepto tripartita de autoridad es cerrado y establece la necesidad de que exista una autoridad que genere obediencia. Sin embargo, en el derecho internacional no es posible encontrar la existencia de un ente único que controle a los demás actores intervinientes en el ámbito global, por lo que entendiendo el concepto de autoridad por su definición weberiana, hay quienes niegan la existencia de algún tipo de autoridad a este nivel.

No obstante, desde finales del siglo XX y con el desarrollo de la globalización, este concepto tradicional de autoridad ha tenido que ser reevaluado, especialmente con relación a su aplicación dentro del sistema internacional ya que desde ese momento y hasta la actualidad se han presentado formas de gobernanza que no requieren de la presencia específica del Estado o de organizaciones interestatales, lo que genera que los límites entre lo local y lo internacional se vean difuminados. Lo anterior, se ve reflejado en varias situaciones actuales: por un lado, podemos encontrar que temas que en principio se consideraban de carácter local se ven altamente influenciados por las políticas y regulaciones internacionales (temas medio ambientales y de estándares laborales); por el otro, encontramos un aumento importante en el número de actores que participan dentro de la gobernanza global y en la creación de estándares internacionales, resaltando que se trata entonces de actores no estatales o que son apoyados por los mismos, y que han venido tomando poder, funciones y roles de autoridad dentro del sistema internacional, es aquí dentro de estos nuevos actores internacionales, donde es posible ubicar el concepto de autoridad privada.

Este concepto de autoridad surge con claridad, dentro de la teoría de las relaciones internacionales, con la obra de Cutler, Haufler y Porter en 1999, que establecen que ese tipo de autoridad existe, en principio, cuando un individuo u organización tiene el poder suficiente para tomar decisiones sobre temas concretos y está legitimado por otros actores; además, establecen que esta autoridad no recae solamente en instituciones gubernamentales, sino que aparecen igualmente en instituciones del sector privado, especialmente en el sector económico, que se caracterizan por ser altamente autorreguladas (especialmente las empresas) y que, dependiendo de la estructura que tomen, no están asentados dentro de un Estado específico y no dependen del apoyo de los mismos para desarrollar sus actividades y perseguir sus intereses individuales, actuando tanto a nivel local como internacional. Es a partir de esta caracterización y del hecho de que estos actores puedan establecer límites de acción propios, ofrecer certificaciones, ayudas, contratos y hasta seguridad a los mismos Estados, que se comienza a entender el poder político y la autoridad de diversas entidades privadas dentro del ámbito de la gobernanza global actuando como un ente político más junto con los Estados y las organizaciones internacionales.

Tenemos entonces que estos nuevos actores han logrado adquirir, de alguna forma, cierto grado de autoridad legítima, ostentando roles de poder sobre un problema o tema específico y son reconocidos como tal por los demás actores que participan dentro del sistema, incluso por los Estados, a tal grado que su poder no es discutido y por lo tanto de manera implícita, se les da legitimidad como entes de autoridad. En este caso la autoridad de estos actores emana no de los elementos clásicos de la misma, sino que lo hace en razón de un conocimiento específico o un talento que no es accesible para los demás y es esto lo que hace que los mismos lo reconozcan como válido y legítimo y, lo que permite establecer que es válido que sujetos y entidades privadas puedan ser considerados como autoridades dentro del sistema internacional. Los estudios sobre el tema se centran principalmente en torno a las empresas y a su poder de autorregulación en el manejo de sus actividades económicas y en la influencia de esta regulación frente a los demás actores tanto públicos como privados, resaltando el hecho de que esta autoridad privada es prevalente en los ámbitos de la economía política global bajo tres argumentos específicos (Albareda Vivó,2009):

- La eficiencia de las autoridades privadas en los temas de mercado, en tanto muchas veces son las grandes compañías y no el Estado las que se consideran como los expertos en los diferentes sectores económicos y de dicha experticia se deriva el hecho de que los actores estatales les ceden autoridad para lograr una mayor eficiencia. Lo mismo, se puede predicar de las ONG en cuanto su actuación dentro de los ámbitos de su influencia (derechos humanos, protección al medio ambiente, derechos laborales).
- Argumentos de poder, se basan en la habilidad que tienen una o varias instituciones para controlar y dominar sobre algún mercado o sector, con lo cual las mismas adquieren un papel de autoridad ya sea mediante la creación de acuerdos interinstitucionales o mediante el aumento de sus propios beneficios y poder usando el que ya tienen, de esta forma, se continúan las desigualdades que las mantienen en la posición de autoridad.
- Argumentos históricos, establecen que el surgimiento de la autoridad privada sigue la evolución natural de la sociedad y la fuerza que tienen los mercados capitalistas en el mundo actual; ésta nace entonces de la interacción constante entre las empresas, ellas mismas, los demás actores y con el Estado

Ahora bien, dentro de los fenómenos de la globalización y gobernanza global se pueden encontrar dos clases de actores privados que actualmente ostentan de forma clara y prácticamente indiscutible esta denominación de autoridades privadas, mas no son las únicas autoridades reconocidas en la comunidad internacional, ya que entre otras, se encuentra la sociedad civil, las organizaciones no gubernamentales y las compañías multinacionales, las cuales se estudiarán a continuación.

### **1.2.1 Organizaciones no gubernamentales- ONG-**

Aun siendo los Estados la columna vertebral dentro de la gestión de asuntos globales, se conoce de sus impedimentos al momento de actuar frente a los cambios en las formas de intervención, participación y gestión del entorno y de la interacción de las personas debido a los efectos del proceso de globalización. Ante esta incapacidad de actuación estatal, las ONG surgen como una forma de intervención social ante la necesidad de reparación de los daños causados a la colectividad y de apaciguar los desequilibrios sociales. Es por ello, que podemos entender a las ONG como un elemento del proceso de globalización que se ha expandido y ha ido tomando fuerza en el fenómeno de la gobernanza global.

Desde décadas atrás, las ONG han logrado acceso a los procesos internacionales de toma de decisiones y creación de normas, “codeándose” con los Estados y las organizaciones gubernamentales dentro de la gobernanza global. Aunque se entiende que no son las únicas entidades que hace parte de las autoridades privadas dentro del contexto político estimulando acciones, estas instituciones están involucradas en el debate, las negociaciones y la creación de los tratados internacionales y demás expresiones que hacen parte del derecho internacional.

La doctrina de las relaciones internacionales no ofrece una definición unánime de organización no gubernamental debido a las confusiones que giran alrededor del tema. La Enciclopedia de Derecho Internacional Público, por ejemplo, sugiere que el concepto comprende corporaciones multinacionales e, incluso, movimientos de liberación nacional, lo que lleva a una confusión con el concepto amplio de actores no estatales (Kamminga, 2005). Dentro de la doctrina internacional, se ha empleado como método de definición determinar qué no son, para poder dar

un concepto de éstas: las ONG son entidades privadas, en la medida que no son creadas ni controladas por los Estados, lo que las distingue de las organizaciones intergubernamentales; su objetivo no es reemplazar o derrocar a los gobiernos, a diferencia de los movimientos de liberación nacional o grupos opositores, ni mucho menos ocupar el poder del Estado en caso de no haber cambiado las políticas del gobierno, como si esperan hacerlos los partidos políticos. Finalmente, las ONG pueden participar en la recaudación de fondos y en actividades de mercado, mas no buscan beneficiarse económicamente de ellos, como si lo hacen las compañías multinacionales.

El profesor Giovanni Pérez Ortega, en su texto *“Las organizaciones no gubernamentales-ONG-, conceptualización y contextualización”* (2011) considera que las ONG se pueden encuadrar en tres dimensiones:

- Las ONG en la dimensión política, se entiende que son grupos autónomos e independientes del Estado y de los partidos políticos, pero que cumplen una función política puesto que busca influir en las decisiones económicas, políticas y sociales de un gobierno. Debido a su activa participación en este campo al momento de desarrollar proyectos gubernamentales, lo declaran como un componente clave de ellas. Rodrigo Villar (2001), apoya esta concepción de las ONG al exponer que son actores de la sociedad civil que ejercen influencia en la transformación de los gobiernos y su filosofía, al ayudar a orientar y controlar al Estado y el flujo del mercado.
- Las ONG en la dimensión social, se comprenden como entidades que se encuentran en la sociedad civil y cumplen un rol de contralores sociales al denunciar y querer frenar la pobreza, corrupción, violación de derechos fundamentales y garantías constitucionales. Tomando como referencia la definición de la ONU, se adhiere Sahnya Shulterbrandt (2003) a esta dimensión al puntualizar que una ONG es *“(…) cualquier grupo de ciudadanos voluntarios sin ánimo de lucro que surge en el ámbito local, nacional o internacional, de naturaleza altruista y dirigida por personas con un interés común”*. De ahí se infiere como características de estas entidades: la labor social, el carácter sin ánimo de lucro, autonomía y asistencia humanitaria.

- Las ONG en la dimensión económico empresarial. Esta dimensión las considera como instituciones privadas no gubernamentales, con formas propias de autogobierno y creadas voluntariamente. Se asimila su estructura y funcionamiento al de otras organizaciones privadas, pues prestan servicios al Estado y empresas del sector privado mediante contratos de prestación de servicios, con la diferencia de que éstas no distribuyen sus excedentes.

A su vez, la Comisión Europea (1986), en el artículo 1 de la Convención Europea sobre el reconocimiento de la personalidad jurídica de las organizaciones no gubernamentales las define como:

*“(...) asociaciones, fundaciones y otras instituciones privadas [denominadas ONG] que cumplan las siguientes condiciones: a) tener un fin no lucrativo de utilidad internacional, b) haber sido creada de conformidad con el derecho interno de un Estado, c) ejercer una actividad efectivamente en al menos dos estados, y d) tener su sede estatutaria sobre el territorio de una de sus partes y su sede real sobre el territorio de esta parte o de otra parte”.*

Resulta difícil definir, también, a las ONG en términos positivos o negativos, aun sabiendo que son organizaciones privadas, ya que los objetivos perseguidos por cada una puede diferir ampliamente, lo que también dificulta una definición que abarque el número de organizaciones que las conforman. Existen organizaciones que trabajan en la defensa y en la realización de campañas como Greenpeace, y organizaciones comprometidas en asistir a otros, tales como Save The Children. Otras organizaciones tienen intereses especiales como, por ejemplo, las asociaciones empresariales. Esto es una simple muestra del escenario que evidencia la expansión de las ONG, el efecto producido sobre los antiguos modelos de gobernanza y representación, al igual que su influencia dentro de los asuntos de la agenda internacional y las formas de articulación. Todo ello dificulta un esbozo de su definición funcional y más cuando ha sido objeto de tantas clasificaciones, éstas se pueden dividir según su origen, actividades, generaciones o por el tipo de financiación que reciben, entre otras.

Según su origen, Sjeff Theunis (1992), las clasifica en: *religiosas*, creadas por iglesias o instituciones religiosas; *político-sindicales*, creadas por partidos políticos y sindicatos; *solidarias*, nacen de los movimientos y comités de solidaridad; *internacionales* y *universitarias*, surgidas en pro al desarrollo y *las culturales* y *ambientalistas*, que se originan de la idea de reivindicaciones culturales y de preservación ambiental. El mismo autor, las cataloga según sus actividades como *ONG de acción directa*, las que trabajan desde la misma base social (comunidades indígenas, campesinas, asociaciones de pobladores); las *ONG intermedias* que están encargadas de solicitar recursos y auxilios y de asesorar técnica y financieramente a otras organizaciones; las *ONG de estudio*, constituida por profesionales que analizan y brindan consultorías sobre temas de relevancia social y, las *ONG de defensa de los derechos humanos*.

Respecto a la forma de financiación, de acuerdo con Korten (1990), las ONG se dividen en *financiadas por fondos procedentes de particulares*, *financiadas por fondos procedentes de entidades públicas* (a través de convenios y contratos, por ejemplo), *financiadas por fondos procedentes de empresas privadas* y *ONG financiadas por fondos procedentes de otras ONG u organizaciones sin ánimo de lucro* (iglesias, universidades o agencias de cooperación).

Además, las clasifica según sus generaciones de la siguiente manera: *ONG de primera generación o asistencialista*, las cuales surgen después de la Segunda Guerra Mundial y están dedicadas a la provisión de socorro y ayuda de emergencia; las *ONG de segunda generación o desarrollistas*, que aparecen en la década de los sesenta buscando promover el desarrollo en países atrasados a través de transferencias de recursos económicos y tecnológicos a las ONG del sur y acciones de sensibilización ciudadana sobre las condiciones de vida de los pueblos del sur. Las *ONG de tercera generación o críticas*, surgen en los años setenta y parten de la idea del desarrollo como un proceso auto-sostenido de carácter político, por lo que buscan aumentar la participación política, defender los derechos humanos y denunciar cualquier institución que impida ese desarrollo. Por último, las *ONG de cuarta generación o de empoderamiento*, que nacen en los años ochenta, tienen como principio base la interdependencia del desarrollo de la parte sur con la parte norte y usan como estrategia de acción la presión política y la denuncia.



No hay determinación en el derecho internacional, ni mucho menos en el estudio de las relaciones internacionales, de su fecha de aparición, de ahí que los factores de surgimiento dependan de la teoría que se acoja. Por ejemplo, algunos estudiosos asumen que el origen de las ONG está vinculado a los movimientos y organizaciones religiosas; otros autores, por su parte, buscan fechas concretas del surgimiento de ellas como Kamminga (2005), la cual declara que los inicios de las ONG, en varias ocasiones, se supone que emergieron después de la Segunda Guerra Mundial; sin embargo, su historia se remonta desde hace 200 años finalizado el siglo XVIII, al establecerse asociaciones entre los Estados Unidos, Francia y Reino Unido para poner fin a la esclavitud. Así fue creada anti-slavery international, en 1839 en Reino Unido como anti-slavery society. White (1968), afirma que la primera ONG es la Alianza Mundial de Asociaciones Cristianas de Jóvenes fundada en 1855. A pesar de estas confusiones, es un hecho que el papel de las ONG sufrió un descenso durante las dos guerras mundiales y un resurgimiento finalizada cada una. Pero su mayor ascenso fue durante la década de los 90 debido al surgimiento de nuevos asuntos dentro de la agenda internacional que exigen el apoyo e intervención de estas entidades.

Ciertamente, las ONG han tomado un rol importante a nivel mundial, ya sea en campañas de información, promoción, de capacitación, denuncia o de prestación de servicios, lo que las han definido como agentes de desarrollo, y por ello actores dentro de la agenda internacional. Debido a sus distintas modalidades de acción y los diferentes intereses que defiende, llegan a ejercer una considerable influencia en las relaciones internacionales, a tal punto que a varias de ellas, se les concede una participación directa en las actividades de organizaciones gubernamentales u otras organizaciones internacionales, a través del intercambio de información y la formulación de propuestas en pro a la solución de problemas globales. Esta relación está plasmada, por ejemplo, en el artículo 71 de la Carta de las Naciones Unidas que establece que las ONG pueden realizar un trabajo conjunto con el Consejo Económico y Social (ECOSOC) como agente consultivo, ya sea por el envío de asesores o participaciones en conferencias mundiales.

Las ONG cumplen un papel destacado como grupos de presión ya sea instando a los Estados, así como lo destaca Caldach (1991), en su texto *Relaciones Internacionales*, al exponer que las ONG son capaces de condicionar el diseño y aplicación de política exterior de cada Estado, que a

la final termina influenciando las relaciones interestatales. Empero, no es solo un grupo de presión ante el Estado sino también frente a otros agentes internacionales privados, como las compañías multinacionales. Son tan relevantes las ONG en la actividad empresarial, que por presiones y denuncias de estas entidades, a mediados de los años noventa, se expandió de manera mundial la iniciativa de responsabilidad social empresarial, la cual será explicada en apartados siguientes. De igual forma, desempeñan un rol fundamental en la estructuración y movilización de la sociedad civil y de la opinión pública tanto nacional como internacional en diversos temas globales. Las ONG, al ser reconocidas como entidades que buscan el desarrollo y bienestar social y ambiental, son símbolo de credibilidad y confiabilidad, buen ejemplo de ello son los informes presentados anualmente por Amnistía Internacional en donde se denuncian las violaciones a los derechos humanos ocurridas en diferentes países, los cuales han sensibilizado y concientizado a la opinión pública con respecto a esas agresiones.

De esta manera, es notable la importancia de las ONG en el plano internacional ya sea realizando capacitaciones, por medio de ayudas humanitarias o informando tanto a los demás agentes internacionales como a la comunidad internacional de los distintos problemas que se presentan en la actualidad. Su voz es capaz de influenciar no solo el diseño de políticas locales, sino las relaciones interestatales y la ejecución de tratados y convenios, incluso el funcionamiento mismo de otros sujetos del sector privado. Comprobamos de este modo que, aun sin tener el estatus formal para crear y aplicar normas internacionales, cuentan con una habilidad de persuasión en la formulación de éstas.

### **1.2.2 Compañías multinacionales**

Las compañías multinacionales hacen parte del abanico de actores dentro de la gobernanza global. Son importantes porque ostentan la calidad de autoridades privadas dentro de la gobernanza global y actualmente son consideradas como actores principales del proceso de globalización ya que canalizan los flujos de inversión, servicios, capital, comercio y conocimiento con lo que se difuminan las fronteras y se genera influencia en los demás actores internacionales. Para poder analizar su fuerza e influencia actual, es necesario realizar un estudio de la evolución histórica y el origen de éstas.

El autor Rafael Calduch (1991) divide la historia de las compañías multinacionales en tres grandes épocas:

- 1864 a 1914: periodo en el cual surgen las primeras multinacionales alrededor de Europa (especialmente en Francia, Alemania y el Reino Unido), y en Estados Unidos. En esta etapa se destacan los grandes desarrollos científicos y tecnológicos que influyeron en la aparición y desarrollo de nuevos productos y servicios. También, se presentan grandes avances en el sector de comunicaciones y transporte y el descubrimiento y comercialización de nuevas materias primas. Además de estos importantes avances, se encuentra que los movimientos nacionalistas y la aparición de nuevos Estados y la consolidación de otros, fomentaron su surgimiento, se crean entonces compañías que, dentro de este periodo de tiempo se alzaron como agentes económicos poderosos y determinadores de la economía de su lugar de creación, tales como Bayer, Singer, la Marconi Gíeles Company, entre otras. En este mismo periodo de tiempo, se presenta la formación de monopolios y oligopolios en los países más industrializados ya que las empresas tanto nacionales como extranjeras comenzaron a absorber las pequeñas empresas acaparando el mercado para sí mismas y aumentando su poder e influencia dentro del sector en el que se desarrollaban sus actividades, lo que generó una concentración empresarial que derivó en una fortaleza económica tanto propia como de sus países de origen. Así pues, estas grandes empresas encontraron una oportunidad de expansión a otros países y de crear las primeras unidades empresariales y los primeros acuerdos interempresariales.
- 1914 a 1945: esta es la etapa de consolidación de las empresas multinacionales. En este periodo de tiempo se presentaron varios eventos importantes que influyeron en la forma en la que las multinacionales actuaban y desarrollaban su actividad: en primer lugar, la Primera Guerra Mundial introdujo grandes cambios en la estructura económica mundial lo que trajo como resultado la Crisis Económica de 1929 pero, al mismo tiempo, permitió que el fenómeno de las multinacionales se consolidara de forma definitiva. En este punto, las compañías estadounidenses comenzaron a ganar superioridad y estabilidad en tanto no sufrieron directamente las consecuencias económicas derivadas de la guerra y concentraron

así su actividad no solo en la inversión sino también en la producción. En segundo lugar y como ya se mencionó, encontramos la crisis económica de 1929 que aunque permitió la consolidación de varias multinacionales, generó, adicionalmente, grandes inconvenientes para que las mismas siguieran expandiéndose, ya que los Estados se vieron obligados a intervenir activamente en sus mercados para proteger a los empresarios locales mediante la implementación de medidas proteccionistas que limitaban el acceso de empresas extranjeras. Finalmente, la Segunda Guerra Mundial, evento que marco la ventaja de las empresas estadounidense sobre las europeas.

- 1945 a 1990: denominada como la etapa de universalización de las multinacionales. Ésta gira en torno a las consecuencias tanto económicas como sociales que se presentaron luego de la Segunda Guerra Mundial. Por ejemplo, la conferencia Breton Woods que “(...)sentó las bases de un sistema monetario internacional que pretendía estabilizar los tipos de cambio y liberalizar los flujos financieros internacionales”. Mediante la implementación de este modelo económico es posible evidenciar la gran influencia americana frente a los países europeos que habían visto arrasadas sus economías luego del conflicto y que debían centrar su actividad en la reconstrucción de su sociedad; es en este momento, donde se puede comenzar a hablar propiamente de empresas multinacionales ya que durante este periodo las mismas no se limitaron a crear sus filiales y sucursales en Europa y América sino que comenzaron a introducirse en los demás continentes con una evidente superioridad de las multinacionales americanas y de su moneda<sup>2</sup> por sobre todas las demás.

Se entiende entonces, que las empresas multinacionales surgen de este proceso de ampliación de mercados y de expansión económica donde las mismas son actores principales dentro del proceso de cambio y desempeñan un papel vital dentro de la dinámica económica, social y cultural, tanto a nivel local como a nivel global. Papel que desarrollan en gran medida en lo referente a las reglas del mercado y el flujo de relaciones económicas, aspectos esenciales en el funcionamiento de la comunidad global.

---

<sup>2</sup> Eso se da en parte a causa de que el sistema económico de la época colocó al dólar estadounidense, junto con el oro, como medio internacional de pago con lo cual las empresas estadounidenses podían invertir en cualquier parte del mundo sin limitaciones del gobierno local y sin preocuparse por los tipos de cambio.

## A. Características

Hasta este momento se ha realizado un análisis histórico sobre el surgimiento de las compañías internacionales y esa ha dado una visión panorámica de cómo ha ido emergiendo su poderío. Sin embargo, no se ha dado un concepto claro de las mismas y de sus características, por lo que en este momento se pasará a realizar dicha tarea.

Actualmente no existe un consenso definitivo sobre la definición de compañía multinacional, en tanto esta figura puede adoptar una gran variedad de formas y actividades. A pesar de esto, es plausible establecer que un concepto ampliamente aceptado es aquel que las define como una organización de negocios cuyas actividades están localizadas en más de dos Estados; se trata entonces de empresas que están inicialmente ubicadas en su país de origen y que desde allí crean sucursales o filiales en Estados extranjeros. Vale aclarar que sus características particulares varían dependiendo de su actividad y del número de países en los que la realizan. Con base en esto, es posible establecer que este tipo de empresas tiende a funcionar partiendo de una entidad matriz y trabajando alrededor del mundo mediante filiales, empresas subsidiarias, asociadas o de división<sup>3</sup>, donde la matriz es el centro de la operación.

Aunque a nuestro parecer esta definición es clara y precisa, la misma no es totalmente pacífica, sino que diferentes autores y organizaciones las definen como mejor les parezca. Es por esto que para lograr un entendimiento claro del concepto, es necesario realizar una caracterización del mismo destacando los elementos que las componen ya que las mismas pueden abarcar una gran variedad de sectores y formas, diferenciándose no solo por su actividad económica, sino también en como la realizan. Podemos establecer que de forma general, este tipo de entidades presentan las siguientes características (Spero & Hart, 2009):

- Ejercen su actividad económica en dos o más Estados, por lo general contratando personal en cada uno de ellos.

---

<sup>3</sup> Cuando hablamos de filiales nos encontramos frente a empresas que son directamente controladas por la empresa matriz, las subsidiarias son controladas a través de terceros y se trata de empresas incorporadas a la matriz que se encuentra en un país extranjero, las empresas asociadas son las que se encuentran vinculadas con una empresa extranjera mediante la inversión de al menos el 10% de las acciones y no más del 50% de los derechos de voto, por último las empresas de división son aquellas en las que la empresa no está establecida en el estado de origen de la matriz pero que es propiedad total de la misma sin estar incorporada a la estructura de la misma.

- Por lo general, compiten dentro de mercados oligopólicos<sup>4</sup>
- La mayoría de éstas se pueden considerar como las empresas más grandes del mundo y algunas pueden obtener ganancias mayores incluso que el PIB de varios países.
- Tienen un nivel de dominio y control sobre los mercados en los cuales desarrollan su actividad gracias a su tamaño, acceso a recursos económicos, control de propiedad y tecnología.
- No solo venden sus productos en el exterior sino que desarrollan su actividad económica y productiva, enviando capital, tecnología, recursos administrativos y de marketing para realizar producción en Estados extranjeros.
- Por lo general, su actividad de mercadeo es de carácter global y lo mismo pasa con la venta de sus productos o servicios, integrando así tanto sus actividades de marketing como las de producción.
- Su actividad internacional no se limita a la creación de sucursales y filiales, sino que se puede hacer mediante contratos de joint venture, de licencia o de alianzas estratégicas con empresas de los Estados en los que las multinacionales desean tener presencia.
- La toma de decisiones tiende a ser centralizada, donde la empresa matriz es quien tiene el control. Aunque la actividad en cada Estado es de alguna forma independiente y hasta cierto punto descentralizada, las decisiones más importantes siempre las toma la compañía matriz.
- Tienen un carácter flexible, lo que les permite, muchas veces, moverse dentro de diferentes Estados, dependiendo de las necesidades que tengan en un momento específico.

Es entonces, mediante el análisis de estas características que podemos llegar a entender y a dimensionar la amplitud e importancia de estos actores, tanto a nivel local (en los Estados donde tienen presencia) como a nivel internacional. Este fenómeno de poder e influencia de estas entidades privadas es lo que pasaremos a estudiar a continuación.

---

<sup>4</sup> Oligopolio: se presenta cuando existen un número relativamente pequeño de empresas de un mismo sector que dominan y controlan una porción del mercado de bienes y servicio particulares.

## **B. Impacto en los asuntos globales**

Según lo anterior, es necesario tener claro que las compañías multinacionales son actualmente el epicentro de este tipo de autoridad. Por lo cual ostentan una enorme capacidad de persuasión a la hora de definir la agenda internacional e incluso la agenda política local de los Estados en los que se encuentran.

Para poder analizar el enorme poder que tienen actualmente algunas de las compañías multinacionales más grandes del mundo, es necesario aclarar que el mismo surge en un contexto de globalización, especialmente del proceso de globalización económica y de apertura de mercados que se presentó desde finales del siglo XIX y que se ha extendido hasta la actualidad. En este contexto se ve entonces, que la economía global cada vez se hace más compleja y dinámica lo que causa que los Estados tengan más dificultades a la hora de regularlas y de monitorearlas, lo que permite que actores no estatales, especialmente las multinacionales, se muevan con facilidad dentro de los mercados y logren dominarlos y empoderarse de los mismos, con lo cual obtienen un papel importante como potencia económica dentro de las relaciones internacionales.

Entendemos que el dominio de las compañías multinacionales se hace patente en un contexto de globalización, donde los asuntos tanto nacionales como internacionales se conectan y se relacionan entre sí y donde los mismos son asuntos tanto de los Estados como de la sociedad (individuos, ONG, compañías multinacionales, etc.). Es en este escenario en el que las empresas surgen como imperios corporativos con influencia mundial; muchos de ellos cuentan incluso con un flujo económico más estable que algunos países en desarrollo, y que, al actuar dentro de una diversidad de mercados y de normas, son consideradas como parte fundamental de las relaciones internacionales, asumiendo un papel como agente económico que les permite influir dentro de la política económica que adoptan los diferentes Estados.

Son estos entes económicos, los que con su actuar impulsan enormemente el desarrollo económico y social ya sea mediante la inversión extranjera directa o la tercerización en sus cadenas de producción, lo que les permite incidir en las economías regionales y con esto se genera que los diferentes Estados de alguna forma compitan entre sí mediante el establecimiento

de condiciones económicas, políticas, sociales y legales beneficiosas para las empresas y las alienten a invertir en ese Estado, lo que evidencia la presión ejercida por las compañías en la creación de políticas locales de un país.

Otra de las razones comúnmente mencionadas para explicar la procedencia del poder de este tipo de organizaciones es que la autoridad de las mismas aumenta y se consolida en razón del dominio que pueden tener sobre un mercado o un sector de éste. También se pueden encontrar razones de carácter histórico, en tanto son los cambios que se presentaron durante las primeras etapas de la globalización los que hicieron posibles que el mercado adquiriera una fuerza sin precedentes, otorgándole así poderío a las empresas que lo controlan. Sin embargo, este dominio no es individual de cada compañía, por el contrario, las mismas realizan actividades de cooperación empresarial para así poder asegurar un orden en el mercado que sea conveniente para ellas y que promueva la competitividad; en este sentido, Cutler, Haufler y Porter (1999) establecen la existencia de tipos diferentes de cooperación internacional, que se distinguen entre sí por su nivel de institucionalización y el objetivo que buscan:

- Normas y prácticas sectoriales informales.
- Empresas coordinadoras de servicios.
- Alianzas de producción con redes de subcontratación y coordinación de actividades complementarias, como partenariados estratégicos, joint ventures y redes de contratación y subcontratación.
- Cárteles.
- Asociaciones empresariales de cooperación.
- Regímenes privados o conjuntos complejos de instituciones formales e informales que constituyen, de cierta forma, una fuente de gobernanza.

Es con este tipo de interacciones, que las empresas han logrado convertirse en actores expertos, con la posibilidad de decidir e implementar sus decisiones dentro del ámbito internacional, logrando dejar atrás muchas de las imposiciones normativas de los Estados y elaborar ellas mismas los marcos de actuación donde desarrollaran su actividad económica, ya que además de participar en la creación de los estándares de regulación (junto con los Estados) juegan un rol



fundamental en la implementación de los mismos a nivel local gracias a su capacidad económica, organizacional y tecnológica, estableciéndose como figuras de autoridad dentro del mundo de las relaciones y el derecho internacional. Dentro de este contexto, se puede establecer claramente que en la actualidad, aunque no existe un órgano supranacional que regule por completo las relaciones internacionales, todos los actores que intervienen en las mismas realizan negociaciones entre sí, lo que de alguna forma ayuda a crear un régimen de conducta internacional, compuesto por reglas, normas, parámetros de conducta y estándares que determinan su actuar a nivel internacional.

De esta forma, se hace referencia a la necesidad que existe de crear algún criterio de control sobre la actividad de las compañías multinacionales ya que si bien las mismas tienen como objetivo principal el generar beneficios para ellas y sus accionistas, su actividad influye en gran medida en el comportamiento de los demás actores internacionales y tienen relevantes consecuencias tanto económicas como sociales para la comunidad en la que tienen presencia, lo que da paso a hablar de parámetros de conducta que actualmente es denominado responsabilidad social empresarial.

De manera general, la responsabilidad social empresarial es relacionada con la noción de desarrollo sostenible, la cual es definida por la Comisión Mundial sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo - Comisión Brundtland - en 1988 como *“(...) el desarrollo que satisface las necesidades del presente sin poner en peligro la capacidad de las generaciones futuras de satisfacer sus propias necesidades”*. Así las cosas, el concepto de responsabilidad social toma fuerza en su surgimiento gracias al enfático llamado de atención hecho en la Conferencia de Río sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo de 1992 de la ONU, al declarar que son los seres humanos el centro del desarrollo sostenible, lo que exige a su vez un tratamiento especial en lo relacionado a la protección de los derechos humanos y del medio ambiente. Es un llamado que persiste hoy, incitando al sector privado a la adopción de prácticas comerciales responsables y la promoción de iniciativas de desarrollo sostenible dentro del marco de la responsabilidad social. (Conferencia de la ONU sobre el Desarrollo Sostenible Río+20, 2013)

La integración de la RSE se ha ido realizando gradualmente en las prácticas empresariales, que ha llevado a la creación de instrumentos que buscan el desarrollo e implementación de estándares éticos de comportamiento basados en los distintos intereses de los actores involucrados, tal como lo manifiesta la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) al entender la responsabilidad social empresarial como *“las acciones desarrolladas por negocios para consolidar sus relaciones con las sociedades en las que actúan”* (Niello, 2006)

### **C. Responsabilidad social empresarial (RSE)**

En razón al proceso de integración comercial y de apertura del mercado mundial, como bien se ha dicho, las empresas han tomado un rol importante dentro del desarrollo económico global y, por consiguiente, en el ordenamiento jurídico internacional; el debate que surge es cuál debe ser el papel de la empresa en la sociedad internacional, a sabiendas que las actividades realizadas por ellos generan impactos no deseados en el interior de las comunidades donde operan y en el medio ambiente que las rodea. Para lidiar con esto, en los últimos años, ha tomado fuerza una iniciativa empresarial de autorregulación, la Responsabilidad Social Empresarial (RSE). Es en torno a ella que gira el debate del papel deseado y esperado por parte de las empresas en la comunidad global.

Son múltiples los intentos de definir el concepto de RSE, no obstante, se enunciará ciertas definiciones que, en nuestro parecer, acogen los aspectos fundamentales del tema. En primer lugar, se hará referencia a lo dicho por el *World Business Council for Sustainable Development* (WBCSD), el cual determina que la RSE es:

*“(...) el compromiso continuo de las empresas para comportarse éticamente y contribuir al desarrollo económico mientras que mejoran la calidad de vida de los trabajadores y de sus familias, así como también de la comunidad local y la sociedad en general”* (Holme & Watts, 2000).

A partir de este concepto, se entiende que la acción empresarial debe estar dirigida al desarrollo de una economía sostenible y al mejoramiento de la calidad de vida de las comunidades,

estableciendo como prioridad, los derechos humanos, de los trabajadores, la protección medio ambiental, inclusión social y las relaciones de las empresas con sus proveedores.

En segundo lugar, la comunidad de líderes empresariales de Reino Unido, *Business in the Community UK*, entiende que la RSE es:

*“(...) la expresión del compromiso de una empresa con la sociedad y la aceptación de su rol en ella. Esto incluye el pleno cumplimiento de la ley y acciones adicionales para asegurar que la empresa no opera a sabiendas en detrimento de la sociedad. Para ser efectivo y visible, este compromiso debe estar respaldado por recursos, liderazgo y ser medible y medido”* (Acción empresarial, 2003).

Finalmente, entre las concepciones con mayor aceptación en Europa, es la declarada por la Comisión Europea (2001) en el Libro Verde: *fomentar un marco europeo para la responsabilidad social de las empresas*, al definirla como *“(...) la integración voluntaria, por parte de las empresas, de las preocupaciones sociales y medioambientales en sus operaciones comerciales y sus relaciones con sus interlocutores”*. En 2002, la misma Comisión, en su documento oficial *Comunicación relativa a la responsabilidad social de las empresas: una contribución empresarial al desarrollo sostenible*, amplió la noción al establecer que es la RSE un comportamiento adoptado por las empresas, en principio, de manera voluntaria, que va más allá de sus deberes jurídicos y preceptos legales, pero que finalmente pasa a ser una responsabilidad que afecta su propia gestión pues se encuentra íntimamente vinculada a lo que se conoce como desarrollo sostenible y a la idea de la “triple cuenta de resultados”: las empresas deben integrar en sus operaciones las consecuencias económicas, sociales y medioambientales de sus actividades.

Se evidencia así tres aspectos fundamentales, que sin importar la definición que se acoja, se encuentran integrados en el concepto de RSE:

- la RSE representa un compromiso e iniciativa empresarial asumida de manera voluntaria que supera las exigencias legales locales.

- Tal compromiso busca priorizar dentro del funcionamiento y ejecución de la labor empresarial factores como los derechos humanos, derechos laborales, políticas proteccionistas del medio ambiente y una práctica de la ética empresarial.
- Todo ello, con el objetivo de lograr un mayor beneficio social y económico tanto para las empresas como para la sociedad civil.

La RSE es, esencialmente, un ejercicio de autorregulación por parte de las empresas, pues son ellas mismas junto con organizaciones empresariales, técnicas e internacionales las que definen las herramientas que las regirán, tales como normas evaluadoras, estándares de conducta y buenas prácticas, instrumentos y mecanismos de transparencia, rendición de cuentas y de calidad. Sin embargo, de lo anterior, se deduce que no existe un concepto único de RSE aplicable a todas las compañías ya que cada una tiene una actividad económica diferente y un foco de interés propio, por ello es importante que cada empresa fije su reflexión sobre la RSE, adecuándola a sus condiciones y las características de su entorno, para que así las pueda emplear en función al desarrollo sostenible y al mejoramiento de la calidad de vida social teniendo en cuenta los principios básico de la misma.

Como iniciativa empresarial de carácter internacional, la RSE se consolida en la última década del siglo XX, al cruzarse dos procesos que marcaron la actuación empresarial. Primero, el proceso de globalización económica política y la necesidad de las empresas como actores mundiales; y segundo, la incursión de la sociedad civil dentro de los asuntos globales.

La actividad empresarial, a lo largo de la historia, ha tenido repercusiones sociales y ambientales que han afectado el bienestar de la sociedad en donde actúa; antes de la globalización, cada autoridad local regulaba las consecuencias de la actividad empresarial. Al superar el mercado su carácter nacional y pasar a ser un mercado transnacional, las empresas se han transformado en actores globales que traspasan las regulaciones locales. A la par de esto, en la década de los ochenta, todo el desarrollo de la globalización fue exponiendo la cara oculta de las empresas a la comunidad global al presentarse distintas crisis medioambientales y sociales que atacaban directamente su imagen y confirmaban el riesgo de alcanzar una maximización de beneficios sin mirar sus externalidades: crisis de catástrofes medioambientales, denuncias sociales por trabajo

infantil, violación de derechos laborales por medio de la subcontratación y crisis interna en las mismas empresas.

Esta situación, además de afectar la credibilidad de las compañías, despertó el interés de movimientos sociales y ONG, las cuales se encargaron de hacer eco de estas malas acciones y denunciarlas públicamente. Entre las diferentes campañas públicas de denuncias, se destacan la de Greenpeace, al insistir en frenar con la decisión de arrojar la plataforma petrolera Brent Spar en el Océano Atlántico por parte de la empresa Royal Dutch/Shell en 1995; las denuncias de la ONG Human Rights Watch y Amnistía Internacional en 1995 en contra de la empresa Royal Dutch/Shell por su relación en la violación de los derechos humanos en Nigeria y las denuncias de la ONG Human Rights Watch por la explotación de trabajo infantil de Nike en países ubicados al sudeste de Asia (Albareda Vivó, 2006). Así pues, la sociedad civil solicitaba, entre otras cosas, el respeto por las condiciones laborales dignas, por los derechos laborales y sociales protegidos por las Naciones Unidas y la OIT y por los convenios y acuerdos asumidos en las conferencias de Naciones Unidas para el medio ambiente y el desarrollo.

Frente a este caótico escenario y un deterioro de su reputación, las empresas aceptaron que no podían continuar ignorando las consecuencias adversas de sus actos, por lo que, algunas de ellas, decidieron adoptar políticas a las que denominaron políticas de responsabilidad empresarial. Como ejemplo, tenemos el caso de la empresa Royal Dutch Shell, la cual en 1998 publicó su primer informe social en el que reconocía sus errores en África asumiendo su relación con las violaciones de los derechos humanos. Reconocida su responsabilidad, presentaron su nueva política de responsabilidad social; la empresa llegó a incluir en sus valores empresariales, el respeto a la declaración universal de los derechos humanos de Naciones Unidas y otras normas internacionales (Albareda Vivó, 2006). A partir de ahí, otras empresas multinacionales de gran renombre adoptaron políticas de responsabilidad social y otras medidas que buscaran lograr el desarrollo y el cumplimiento de las nuevas responsabilidades.

En definitiva, sin importar que herramientas específicas precise cada empresa, la RSE demuestra que las mismas no pueden ser indiferentes a los problemas sociales y medioambientales puesto que estas representan una institución social, que encabeza responsabilidades y obligaciones

frente al escenario global. La solución asumida por las compañías multinacionales, que fueron capaces de tomar conciencia de sus acciones o bien fueron lo suficientemente presionadas, fue crear, organizar y aplicar nuevas políticas de manera interna y externa que respondieran ante las expectativas de la sociedad.

## 2. EL GLOBAL COMPACT Y SU CARACTERIZACIÓN JURÍDICA

### 2.1 La RSE dentro de la gobernanza global: iniciativa Global Compact

Hoy en día, uno de los temas de discusión dentro de las compañías multinacionales es el papel de ellas dentro de la sociedad internacional dada su posición de potencia económica dominante; es por esto, que la RSE ha cobrado un papel fundamental dentro de la estructura actual de las mismas pues busca exhortarlas a mirar más allá de sus intereses económicos. Teniendo en cuenta lo anterior, se estudiará los objetivos de las empresas y como éstos fueron objeto de reelaboración según la RSE.

Desde el comienzo el objetivo central de las empresas es la maximización y generación de ganancias mediante la producción y venta de bienes y servicios, enfocando su organización administrativa en los deseos y necesidades de sus accionistas. Todo ello confluye dentro de un marco de normas y reglas que regulan el actuar interno de los órganos administrativos de cada empresa, el cual responde al nombre de gobernanza corporativa. Este modelo clásico de supremacía de los accionistas se ha ido modificando gracias a la influencia del concepto de RSE, puesto que las compañías empezaron a interesarse en los derechos humanos, en la transparencia y en los informes de gestión, expandiendo las consideraciones éticas que deben tener en cuenta sus administradores y directivos en la toma de decisiones, logrando así un balance entre los beneficios para los accionistas y la reducción de externalidades que afectan a terceros.

Así las cosas, la tarea pendiente sería moldear los mecanismos de gobernanza corporativa que permitan una mayor responsabilidad de la empresa frente a la sociedad, reforzando el compromiso de los accionistas y su actividad de inversión. Según Amiram Gill (2008):

*“(...) estos mecanismos incluyen juntas de comité de responsabilidad social empresarial, unidades corporativas encargadas de las éticas de negocios, códigos corporativos de conducta, reporte de prácticas no financieras y canales de quejas y diálogos con los interesados, entre otras cosas. Todos estos mecanismos de gobernanza han sido creados*

*normalmente de forma voluntaria para constituir lo que se refiere a la autorregulación corporativa.”.*

Anotaremos, al igual que J.A. Scholte (2001), que muchas políticas corporativas de RSE se han desarrollado sin la consistencia y el compromiso necesario, prevaleciendo el interés del accionista al direccionar la estrategia empresarial; sin embargo, muchas compañías importantes han integrado la RSE como parte de su estructura interna y de actividad comercial, lo que ha beneficiado la expansión de la idea de la RSE como ventaja y compromiso ante la sociedad y el mismo ejercicio de actividades económicas.

Los principales avances frente al tema, según varios teóricos de la RSE, se dieron luego de la crisis que sufrieron varias compañías multinacionales a finales del 2000 y especialmente el gran escándalo corporativo de ENRON, reconocida empresa norteamericana encargada de la prestación de servicios de energía y gas natural, que para el año 2000 (un año antes del escándalo corporativo) reportaba ganancias de hasta 101 billones de dólares anuales. En 2001 la empresa se declaró en bancarota, lo cual dio a conocer la realidad de la situación ya que ENRON creaba reportes de contabilidad falsos que enmascaraban sus pérdidas. Dicha situación junto con los efectos negativos generados, dio como resultado que los inversionistas, las ONG y los diferentes actores de la sociedad internacional comenzarán a colaborar con las empresas para lograr que los mecanismos de autorregulación de la RSE fuera más eficaces y eficientes, mediante el desarrollo de esquemas de monitoreo y seguimiento que incluyan la gobernanza corporativa; esto es evidente frente a los diferentes lineamientos estándares que muchas organizaciones establecen para determinar si una empresa es o no socialmente responsable.

Vale aclarar que el desarrollo de una política empresarial de RSE efectiva no es resultado de una labor individual de cada empresa, debido a su carácter multidimensional que no sólo abarca distintos ámbitos de aplicación, sino que integra diferentes partes y agentes sociales interesados en el tema. Frente a este estado de cosas, el apoyo en redes u organizaciones interempresariales que las mismas empresas han ido creando para su coordinación y para el establecimiento de estrategias de acción corporativa de RSE frente a los demás actores internacionales (ONG,



Estado, sociedad civil), ha fortalecido la aplicación de políticas de RSE y la actividad de evaluación de éstas.

Prosiguiendo con el tema, este aparte del capítulo girará en torno a los diferentes grupos de asociaciones enfocados en la RSE, haciendo énfasis en la Iniciativa Global Compact. Por tanto, iniciaremos con un estudio general de algunas de las diferentes iniciativas que actualmente se pueden encontrar a nivel internacional relacionadas con la RSE; para luego, dar paso a un análisis más profundo de la Iniciativa Global Compact y sus características esenciales.

### **2.1.1 Asociaciones y grupos de cooperación para la aplicación de la RSE**

El desarrollo e implementación de la RSE por parte de las empresas y su constante evaluación y seguimiento ha impulsado a un ambiente de diálogo y compromiso entre las compañías y las demás partes interesadas o *stakeholders* en el tema. Esta aproximación teórica entre diferentes actores, en principio, fue analizada solo frente a la gestión de los recursos humanos; sin embargo, su aplicación en el marco de la RSE ha permitido entender que las empresas son algo más que solo los accionistas, pues existe una interrelación de actores, fuerzas y factores que, en muchas ocasiones están fuera del ámbito de control de la propia compañía, pero que de igual forma determinan la actuación empresarial. Por tal motivo, se han visto forzadas a generar nuevas formas de gestión de las relaciones empresariales para así conciliar en un escenario frente al cual se presenta un claro conflicto de intereses.

R. Edward Freeman (1984), filósofo y profesor estadounidense, utilizó el término de parte interesada o *stakeholder* para identificar aquellos grupos que son de importancia para una organización; así entonces, la parte interesada en una organización es cualquier individuo o colectivo que tienen la capacidad de afectar el desarrollo de los objetivos de la organización o pueden verse afectados por ellos. Su argumento se basa en la idea de que las empresas deben actuar y determinar sus objetivos teniendo presente que otros grupos de personas pueden quedar afectadas, lo que hace inevitable que las empresas busquen con su gestión lograr un equilibrio entre los diferentes intereses y necesidades. Freeman reconoce dos tipos de partes interesadas: primero, se encuentra las partes interesadas directas y, segundo, están las indirectas. Las

primeras son aquellos grupos de los cuales depende la duración de la organización (trabajadores, clientes, proveedores, instituciones financieras, instituciones públicas), por su parte, en el segundo tipo se encuentran los grupos que tiene el poder de influenciar significativamente en el desarrollo de la empresa, pero que, a corto plazo, no perturban el funcionamiento de la misma, aun teniendo una relación indirecta con el empresa, tales como: sociedad civil, movimientos sociales, medios de comunicación, ONG, organizaciones gubernamentales, etc.

La teoría de las partes interesadas es un puente teórico que permite una mediación entre el poder y la responsabilidad de la empresa con sus relaciones externas con la sociedad. Todo este desarrollo racional ha llevado que las empresas, hoy en día, promuevan el diálogo y compromiso entre las partes interesadas, ya que se presenta un amplio panorama en lo referente a la gestión, desarrollo y efectos de la actividad empresarial.

Actualmente tanto los Estados, como las empresas se enfrentan a constantes desafíos frente a la protección de los derechos humanos y de los intereses de los diferentes actores que confluyen frente a este tema. Estos retos se presentan principalmente en lo referente al desarrollo social de las comunidades que rodean la actividad empresarial, por lo que es necesario que se implementen nuevas ideas y soluciones que permitan alcanzar una estabilidad que genere el avance de la sociedad.

Está claro entonces que los Estados, de forma individual no pueden enfrentarse a los retos que vienen aparejados con el desarrollo social y, es por eso, que es importante el compromiso por parte de las empresas mediante la implementación de políticas de RSE que incluyan una interacción y comunicación entre los diferentes *stakeholders* y que, de forma conjunta y mediante la cooperación, permita enfrentar estos retos y desafíos y logre un cambio positivo dentro de la sociedad tanto local como internacional. Para lograr este objetivo, cada día se crean nuevas alianzas entre estos diferentes actores encargadas de crear parámetros de cooperación entre ellos y estableciendo ciertos lineamientos que las compañías tanto nacionales como internacionales deberían tener en cuenta para una mejor aplicación del concepto de RSE.

Estas iniciativas de alianzas empresariales surgieron a finales del siglo XX cuando las empresas decidieron unirse con el fin de formar asociaciones de cooperación interempresarial para el desarrollo de propuestas comunes, lo que ha llevado a una consolidación de normas, valores, estándares y principios. Esto a raíz de la presión por campañas de denuncia de la sociedad civil y al reconocer su deficiencia para implementar nuevos modelos de gestión o herramientas de acción que atendieran las demandas.

Este tipo de asociaciones de cooperación son propias del sector privado y en esencia de carácter voluntario, es decir que cada una de las empresas que se encuentran adscritas a ellas lo hizo por iniciativa propia y en aras de lograr mejorar sus políticas internas frente a la protección de los derechos humanos y promover su buena imagen pública. Con el auge internacional en el que se encuentra la teoría de la RSE, podemos encontrar un gran número de iniciativas de cooperación que giran en torno a la creación de parámetros de conducta para las empresas y para la protección de los derechos humanos mediante campañas de voluntariado para hacer frente a una problemática de alguna comunidad. Es allí donde es posible ver el carácter de cada una de las iniciativas, esto en razón a que cada una de ellas está dirigida a una forma de RSE, según el autor Marc J. Epstein (1987) si tomamos la teoría de los *stakeholders* de Freeman, podemos dividir la RSE en dos tipos: en primer lugar, está aquella dirigida a conseguir resultados directos frente a problemas específicos mediante la implementación de unos parámetros estandarizados que generan efectos positivos de forma más inmediata dentro de las comunidades en las que los aplican; este tipo de responsabilidad tiene la particularidad de que no implica un cambio importante dentro de la estructura organizacional de las empresas y son principalmente respuestas a críticas y presiones sociales de los *stakeholders*. En segundo lugar, se encuentra lo que Epstein denomina como *Corporate Responsiveness* y se refiere al cambio interno de las empresas a la hora de la toma de decisiones que crean impactos negativos frente a los derechos humanos, ambientales y laborales. De esta forma, quienes están encargados de tomar e implementar las decisiones corporativas deben asegurarse, mediante un proceso interno concreto, de que estas decisiones sean socialmente responsables, es decir que se anticipan a los problemas e impactos que puede generar su actividad sin necesidad de presiones externas.

Las asociaciones de cooperación interempresariales que serán estudiadas a continuación tienen ciertos elementos conjuntos que las destacan. Como bien se explicó, son asociaciones formadas fundamentalmente por empresas, pueden originarse por iniciativas privadas o ser impulsadas por organizaciones internacionales; además, giran en torno a la definición de la RSE que cada compañía maneja de ello, es decir, se rigen y guían por sus propias concepciones teniendo en cuenta sus intereses y necesidades. Tienen gran relevancia en tanto crean vínculos entre los diferentes sectores de la sociedad internacional generando espacios de debates para la discusión de temas de interés y formación de acuerdos, con el objetivo de ayudar a las empresas en la implementación de la RSE mediante estándares comunes. Finalmente, de las mismas empresas o de otras organizaciones internacionales depende su financiación.

Estas iniciativas pueden ser tanto de carácter local como de carácter internacional y juegan un rol importante dentro de la determinación de la conducta y la imagen empresarial. Existen distintas iniciativas de organización empresarial, de las cuales se mencionará algunas cuya relevancia actual a nivel internacional las convierte en focos importantes dentro del estudio de la RSE:

- **Forum Empresa, Red de RSE de las Américas**

También conocida como Foro de la Empresa y la RSE, conformada por empresas, organizaciones civiles y centros educativos. Se trata de una alianza de organizaciones empresariales dirigidas a la práctica de negocios responsables y a la creación de una comunidad empresarial innovadora y sostenible en el continente americano; esto mediante la implementación de políticas locales de RSE en los diferentes países y fortaleciendo la cooperación entre las compañías tanto nacionales como regionales. Otro de sus objetivos principales, es la creación de asociaciones empresariales que promuevan la RSE a nivel local, como por ejemplo, la Fundación del Tucumán en Argentina, el Instituto Ethos en Brasil, y ADEC en Paraguay. Cuenta con cerca de 3000 empresas que hacen parte de esta iniciativa. (Forum Empresa, 2013)

Con mira de lograr sus objetivos, esta iniciativa implementa tres programas diferentes encaminados a unos objetivos especiales, facilitando la comunicación entre los *stakeholders* y encontrando escenarios de colaboración en la implementación de la RSE y del desarrollo

sostenible: programas de educación e intercambio de información, programas de redes de trabajo y colaboración y, finalmente programas de fortalecimiento institucional.

- **World Business Council for Sustainable Development (WBCSD)**

Es una asociación internacional creada por varias empresas en 1995 mediante la fusión del Consejo Empresarial para el Desarrollo Sostenible y el Consejo Mundial de la Industria para el Medio Ambiente. Actualmente, está conformada por más de 200 empresas dentro de 130 países. De igual forma, se encuentra conformado por una red regional de organizaciones denominada *Business Council for Sustainable Development*.

Sus objetivos se centran en el desarrollo económico, el equilibrio medio ambiental y el desarrollo social. Está encaminada al logro de unas metas que buscan formar y educar a los líderes como agentes de cambio y brindar soporte para lograr una multiplicidad de empresas sostenibles. Entre sus objetivos se encuentra: impulsar y asesorar a las empresas para que se conviertan en líderes dentro del campo de RSE y que desarrollen políticas que creen marcos para el desarrollo sostenible, mediante mecanismos de gestión empresarial.

Uno de los aspectos fundamentales de esta iniciativa es el más mencionado *Business Council for Sustainable Development*, que está conformado por 54 organizaciones de carácter regional y nacional, principalmente por países en vía de desarrollo, dirigidas a la aplicación de la RSE y protección de los derechos humanos. Como representante de las redes locales conformadas dentro del WBCSD, está el Consejo Empresarial Colombiano para el Desarrollo Sostenible, conformado por 38 empresas de las áreas más importantes de la economía colombiana (minería, agroindustria, energía, forestal, manufactura, construcción y finanzas). (World Business Council for Sustainable Development, 2013)

- **Businesses in the Community**

Es una organización sin ánimo de lucro conformada por más de 800 compañías del Reino Unido, comprometidas con minimizar el impacto negativo que su actividad pueda tener en la sociedad, con el objetivo de crear una sociedad más justa y un futuro sostenible. Esta

organización, a pesar de ser de carácter regional establece parámetros y criterios de aplicación de la RSE que son seguidos por empresas y organizaciones a nivel mundial debido al prestigio de la organización en la materia.

Su misión es estimular la economía local y aumentar la creación de empleo, mermer su dependencia en los recursos naturales y mejorar la calidad de trabajo de sus empleados. Sus programas y políticas de acción, además de ir encaminadas a los anteriores objetivos, incluyen una mejora en la educación, creación de mercados sostenibles y disminución del desempleo. (Bussinees in the Community, 2014).

- **Global Reporting Initiative**

Es una de las organizaciones líderes en el desarrollo sostenible, que promueve el uso de reportes de sostenibilidad para que las organizaciones apliquen la RSE y contribuyan al desarrollo social. Esto a través de la creación de un marco para la elaboración de este reporte, que las diferentes empresas emiten para hacer públicos sus valores y modelos de gobernanza y demostrar su compromiso con la RSE.

Su actividad es realizada mediante la creación de estructuras de redes, que incluye tanto a las compañías como a los *stakeholders* y que cooperan para crear este marco y así lograr su implementación y aplicabilidad en las diferentes compañías. (Global Reporting Initiative, 2014)

- **Corporate Social Responsibility Europe**

Es una asociación de carácter europeo conformada por empresas líderes en el ámbito de RSE, buscando promoverla mediante la creación de diálogo entre los interesados y la adopción de políticas sustentables en las empresas. Actualmente, es una de las redes empresariales más grandes, conformada por más de 1400 empresas europeas, que forman redes de trabajo entre sí, impulsando su actividad a nivel local e internacional.

Sus principios fundamentales son el reconocimiento de los diferentes conceptos de RSE, la actividad conjunta de las redes que la conforman, servir como punto de referencia para el

sector empresarial e incentivar prácticas y acciones empresariales acordes a sus principios. (Corporate Social Responsibility Europe, 2014)

Estas iniciativas son un reflejo de la evolución del pensamiento empresarial que ha llevado a las compañías a interesarse por temas externos a su lucro, impulsándolas, además, a la formación de estructuras de cooperación interempresarial. Sin desmeritar la importancia de las anteriores asociaciones, cabe resaltar que éstas no se comparan con la extensión y el impacto de la iniciativa Global Compact, la cual también se reconoce como una iniciativa empresarial internacional, la cual pasaremos a estudiar en el aparte siguiente.

### **2.1.2 El Global Compact**

Con lo anterior, se vislumbra un mayor entendimiento por parte de las compañías, no solo por las multinacionales sino también de empresas pequeñas, sobre las responsabilidades y precauciones que deben tener presente antes, durante y después de actuar en determinado lugar y, además, sobre el carácter fundamental que tiene la protección de los derechos humanos dentro del desarrollo de su actividad. Lo anterior, en razón a los beneficios en cuanto a su imagen y publicidad que acarrea una conducta socialmente responsable, como también porque es evidente que si se busca el bienestar general, las empresas se benefician tanto a nivel económico como en la calidad y efectividad de sus actividades.

Para lograr estos objetivos, unas de las herramientas de acción más importantes, especialmente cuando se está frente a las grandes compañías multinacionales, son las diferentes iniciativas de autorregulación y asociación, tema que ya fue estudiado con antelación. Una de las más destacadas y posiblemente la que más impacto genera en la actualidad es el Global Compact. Ésta es una iniciativa creada por las Naciones Unidas cuyo objetivo principal es que las empresas de todo el mundo, grandes y pequeñas, integren una serie de principios y lineamientos dentro de su actuar cotidiano y, de esta forma, crear una ciudadanía corporativa global que permita el desarrollo de la actividad empresarial sin que la misma genere una situación adversa para la sociedad civil y para los demás actores del derecho internacional; el pacto es, en la actualidad, la

iniciativa de ciudadanía corporativa más grande del mundo ya que cuenta con aproximadamente 12.000 participantes en cerca de 145 países alrededor del mundo. (UN Global Compact, 2013)

### **A. Origen**

La iniciativa Global Compact se trata de una propuesta presentada por la Organización de las Naciones Unidas – ONU – para limitar y controlar el impacto social que tienen las compañías multinacionales dentro de la comunidad tanto local como internacional. Esta iniciativa no es el primer intento que realiza la ONU para controlar la actividad de las multinacionales; en las décadas de los años 60 y 70 con el evidente poderío que ostentaba el sector privado, las crisis medio ambientales, y la gran inequidad social, fue clara la necesidad de cambiar la forma en la cual se venía manejando el mercado capitalista por esto, el Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas (ECOSOC) creó una comisión encargada de desarrollar un código de conducta y de regulación de estas entidades. No obstante, la iniciativa no prosperó dada la oposición, especialmente por parte de los Estados exportadores de capital, que existía en cuanto a la creación de un código vinculante para las empresas bajo el argumento de que lo que se debía hacer era reforzar las normas de los países en los cuales cada multinacional realizaba su actividad. Esto resultaba casi imposible a causa de la enorme influencia que pueden tener las grandes multinacionales en la economía y las políticas locales de las comunidades que las rodean; frente a este panorama, la idea de crear un código internacional de conducta para las multinacionales fue dejada de lado y en 1994 desapareció de la agenda internacional.

Durante el Foro Económico Mundial celebrado en Davos en 1999 el entonces Secretario General de las Naciones Unidas, Kofi Annan, llamó la atención de los grandes líderes empresariales alrededor del mundo, instándolos a crear estándares de responsabilidad social y ambiental que pudieran ser utilizados como pilares para crear una nueva economía global y enfrentar los retos que presentaba el fenómeno de la globalización. La propuesta planteada fue la creación de una organización que incluyera participantes del sector privado, de las organizaciones internacionales, asociaciones laborales y de la sociedad civil, que se encargara de establecer una serie de principios sociales y ambientales que sirvieran como guía para el actuar de las compañías; de esta forma, en el año 2000 se dio origen a la iniciativa.



Con la creación de esta iniciativa, es evidente que se dio un cambio en cuanto a la forma en que la ONU enfrentaba el tema del impacto empresarial, se pasó entonces de medidas de vinculatoriedad y sanción (como lo fue el código de conducta inicialmente planteado) a mecanismos de asociación y colaboración voluntaria por parte de las compañías y de los terceros que se mostraban interesados, bajo la premisa de que las metas presentadas por la organización podían ser compatibles con las de las empresas y que, por lo tanto no había ningún impedimento para el apoyo mutuo entre ambos sectores, recalando que el mercado económico no puede funcionar y evolucionar sin una base clara de valores y estándares de actuación para todos sus participantes. Su propósito inicial gira en torno a los problemas que se encuentran frente a la relación del sector privado con la sociedad: la enorme flexibilidad con la que cuentan las operaciones de las multinacionales, la debilidad de los Estados para enfrentar los problemas sociales y medioambientales más allá de sus fronteras, la influencia de las corporaciones dentro de los asuntos políticos y el dominio de los intereses financieros frente a los sociales y ambientales (Rasche & Waddock, 2013). Aunque el pacto no ofrece una solución clara para todos estos problemas si ha servido para cambiar la ideología que se tenía frente a las empresas, las Naciones Unidas y la sociedad civil y para incluir a todos estos sectores interesados en la gobernanza de los mercados globales reconociendo los beneficios mutuos que se derivan de la colaboración entre ellas.

Además, desde el comienzo del proyecto, éste se ha fundamentado en dos ejes fundamentales de gobernanza: en primer lugar encontramos el tema de la legitimidad que le brinda el apoyo de las Naciones Unidas a la iniciativa y el segundo, hace referencia a la transparencia y compromiso de las empresas en cuanto a la rendición de cuentas y a la forma en cómo se vinculan con la ONU al unirse al proyecto. Estos dos elementos son lo que han permitido el avance de la iniciativa y su posicionamiento como uno de los pilares principales del desarrollo actual del concepto de RSE.

Frente al tema de la legitimidad, es claro que el soporte gubernamental que recibe la iniciativa al originarse dentro de la ONU (se ve evidenciado con la aceptación y apoyo de la Asamblea General de la ONU) refuerza la legitimidad de las actividades que se realizan dentro del pacto y la independencia institucional del proyecto y de su infraestructura operacional. Este respaldo

solidifica el Global Compact y permite una actuación tanto interempresarial como interestatal que deriva en una mayor motivación para la investigación y desarrollo de nuevas herramientas innovadoras que permitan un progreso constante en el tema de protección de derechos humanos y RSE. El compromiso de las empresas frente a la transparencia y a la rendición de cuentas es el segundo elemento central con el que se establece el pacto; su aplicación gira en torno al compromiso de publicar reportes anuales sobre la forma en la que una compañía está implementando los diez principios fundamentales del proyecto dentro del desarrollo de su actividad económica, sobre como los están promocionando dentro de su cadena de proveedores y acerca de cómo están promoviendo los demás objetivos del pacto, sobre este segundo punto se hará referencia más adelante.

Actualmente la iniciativa Global Compact, como se ha mencionado, es el proyecto voluntario de RSE más grande del mundo, definiéndose como una plataforma social y política para las empresas que están interesadas en alinear sus actuaciones con los principios rectores que la iniciativa establece. Así, las empresas que actualmente juegan un papel fundamental dentro de esta época de globalización, se aseguran de que los mercados, el comercio, la tecnología y las finanzas se muevan de forma tal que sean beneficiosos para la economía y las sociedades de todo el mundo.

## **B. Funcionamiento y objetivos**

Centra sus actividades en el fortalecimiento y promoción de cuatro ejes fundamentales de trabajo que son los Derechos Humanos, los estándares laborales, el medio ambiente y las políticas anticorrupción. De estos cuatro temas se desprenden los diez principios rectores que cada una de las empresas que hace parte de la iniciativa debe proteger y fomentar al actuar, aún más cuando ésta afecta ostensiblemente a las comunidades del lugar donde se están realizando las actividades empresariales, estos principios son los siguientes:

## PRINCIPIOS RECTORES DEL GLOBAL COMPACT

TEMATICA	PRINCIPIO
Derechos Humanos	1. Deberán apoyar y respetar la protección de los Derechos Humanos internacionalmente reconocidos
	2. Asegurar la no complicidad en la vulneración de Derechos Humanos.
Estándares Laborales	3. Defender la libertad de asociación y el efectivo reconocimiento del derecho a la negociación colectiva.
	4. Apoyar la eliminación del trabajo forzoso y bajo coacción.
	5. Apoyar la erradicación del trabajo infantil.
	6. Apoyar la abolición de las prácticas de discriminación en el empleo y la ocupación.
Medio Ambiente	7. Mantener un enfoque preventivo frente a las eventualidades medioambientales.
	8. Fomentar iniciativas para promover una mayor responsabilidad medioambiental.
	9. Motivar el desarrollo y distribución de tecnologías respetuosas del medio ambiente.
Anticorrupción	10. Las compañías deberán trabajar en contra de todas las formas de corrupción, incluyendo la extorsión y el soborno.

**(Cuadro de elaboración propia)**

Estos diez principios se establecieron a partir de la Declaración Universal de los Derechos Humanos, la Declaración de la Organización Mundial del Trabajo sobre Principios y Derechos Fundamentales del Trabajo, la Declaración de Río sobre Medio Ambiente y Desarrollo y la Convención de las Naciones Unidas contra la Corrupción, dándole de esta forma un carácter más universal y considerando las normas existentes a nivel internacional sobre los cuatro ejes centrales.

Esta organización, aunque formada por Naciones Unidas no cuenta con la estructura organizacional tradicional de ésta, se trata principalmente de una red de trabajo, con lo que su dirección y administración está conformada principalmente por los participantes del pacto y se estructura de la siguiente forma:

### ÓRGANOS DE ADMINISTRACIÓN DEL GLOBAL COMPACT

ENTIDAD	FUNCIONES
<b>Global Compact LEADERS SUMMIT</b> (Reunión trianual de los ejecutivos más importantes de los participantes del Global Compact)	Discutir el Global Compact y la ciudadanía corporativa en su nivel más alto y de esta forma producir estrategias, recomendaciones y acciones sobre la evolución de la iniciativa, motivando a los líderes empresariales más importantes para que refuercen sus compromisos y crear nuevas alianzas
<b>LOCAL NETWORKS</b> (Grupos de participantes dentro de un país o región específica. Actualmente hay más de 100 redes a nivel mundial)	Cimentar el Global Compact dentro de diferentes contextos nacionales, lingüísticos y culturales y organizar el manejo de las consecuencias organizacionales de la rápida expansión. Se autogobiernan y vigilan la agenda de la reunión trianual Global Compact Leaders Summit
<b>ANUAL LOCAL NETWORKS FORUM</b> (Reunión de las redes locales – anual)	Las redes locales comparten experiencias, comentan y comparan su progreso identifican las mejores prácticas y adoptan recomendaciones para reforzar la efectividad de las redes. Es una plataforma mediante la cual se crea una mayor coherencia organizacional para todos los participantes
<b>Global Compact BOARD</b> (Cuerpo	Dar consejos sobre estrategia y políticas para

colegiado con reuniones anuales – 31 miembros)	el Global Compact como un todo, dar recomendaciones. Aunque se reúnen anualmente los grupos que hacen parte de la misma deben interactuar con la Global Compact office de forma continua
<b>Global Compact OFFICE</b> (Se representa a sí misma y a los otros miembros del equipo inter agencias en la junta, también colabora con el Leaders Summit, the Global Compact board y the local networks fórum) (Está fundada por aportes voluntarios de los gobiernos a un fondo de la ONU)	Apoyo y manejo de la iniciativa GC y es patrocinada por la asamblea general de la ONU. Promueve el intercambio de las mejores prácticas. Tiene responsabilidades en cuanto al liderazgo de defensa y de temáticas.
<b>Global Compact GOVERNMENT GROUP</b> (De ésta hacen parte los gobiernos que se encargan de contribuir para el sostenimiento de la Global Compact office)	Se reúnen de forma bianual y está abierta a todos los gobiernos que contribuyen a la iniciativa en coherencia con el plan de trabajo y estrategia del Global Compact

**(Cuadro de elaboración propia).**

Asimismo, junto a esta estructura organizacional de gobernanza pero no haciendo parte de la misma, encontramos la Fundación para el pacto Global, ésta es una entidad privada sin ánimo de lucro cuyo propósito es movilizar el dinero que dan los participantes del pacto para el crecimiento del mismo. Estos organismos de control están conformados por los diferentes participantes de la iniciativa, que además actúan dependiendo del papel que desempeñen, así pues las formas de participación y compromisos adquiridos varían dependiendo si estamos frente a compañías o *stakeholders*.

- **Participación de las empresas:**

El Global Compact está dirigido principalmente a los líderes de las empresas y, por tanto, involucra un compromiso por parte del representante legal de la misma (o título equivalente) que se encuentre apoyado por todo el cuerpo administrativo de la compañía. Quienes desean ser parte

del proyecto deben comprometerse a la implementación, anuncio y promoción de los diez principios universales siguiendo los siguientes lineamientos (UN Global Compact, 2013) :

1. Hacer del pacto y de sus principios parte integral de su estrategia de negocios, operaciones diarias y cultura organizacional.
2. Incorporarlos al proceso de toma de decisiones de los altos directivos de la compañía.
3. Contribuir a cumplir los objetivos del pacto (incluyendo los Objetivos de Desarrollo del Milenio<sup>5</sup>) mediante sus actividades económicas y de mercado, actividades filantrópicas y de defensa, y de sus asociaciones.
4. Comunicar públicamente (mediante un reporte anual o cualquier otro documento público, como los reportes de sustentabilidad) las formas en las que la compañía está implementando los principios y apoyando los objetivos globales – también conocido como Comunicación del Progreso.
5. Promover el Global Compact y la causa de prácticas empresariales responsables mediante la defensa, promoción y difusión a compañeros, socios, clientes, consumidores y el público en general.

Además de esto, los participantes también se comprometen a presentar un aporte económico anual para apoyar y continuar con la iniciativa. Este dinero es utilizado para financiar las oficinas del proyecto, continuar con los programas de maximización y el desarrollo de programas.

- **Participación de *stakeholders*:**

Su participación se centra principalmente en generar nuevas perspectivas para los participantes empresariales a partir de sus campos de conocimiento particulares. Estos *stakeholders* son todo aquellos interesados por fuera del ámbito empresarial, con lo que pueden incluir organizaciones de la sociedad civil, asociaciones interempresariales, organizaciones laborales, instituciones académicas, entre otras.

---

<sup>5</sup> Los Objetivos de Desarrollo del Milenio son un conjunto de 18 metas y 40 indicadores referentes a los temas de paz, seguridad, derechos humanos, protección del entorno y atención especial a la pobreza, fueron consagrados en la Declaración del Milenio firmada durante la Cumbre del Milenio de las Naciones Unidas que fue celebrada en el 2000; en esta declaración se establece que las 18 metas deben ser alcanzadas para el año 2015.

Su compromiso con la iniciativa consta de ofrecer su conocimiento y crear nuevos proyectos, desarrollar investigaciones y herramientas, proponer nuevos estándares internacionales de trabajo y colaborar para asegurar que las empresas participantes se mantengan responsables y cumplan con los objetivos y estándares propuestos y a los cuales se comprometieron. Este tipo de participantes, también, deben comunicar sus progresos y la forma en la que apoyan la iniciativa. En el 2013 se introduce el reporte de comunicación sobre la participación (*Communication on engagement o COE*) que debe ser presentado cada dos años.

Se tiene, entonces, que todos los participantes al unirse a la iniciativa se comprometen a actuar de cierta forma y a velar por los intereses del proyecto. Para asegurarse de que esto se cumpla, se han creado unas medidas de integridad que aseguran la estabilidad del Global Compact y facilitan el diálogo entre los participantes:

- **Prohibición en el uso del emblema y nombre de las Naciones Unidas sin previa autorización del Secretario General:** tiene que ver con el uso indebido de la vinculación con las Naciones Unidas o con el Global, en caso de que no se cumpla se revocará el estatus de participante e incluso se pueden iniciar acciones judiciales.
- **Informes de progreso:** comunicación anual de todos los participantes en cuanto a los avances realizados en la aplicación de los principios. En caso de incumplimiento durante dos años seguidos se clasifica al participante como “no comunicador”, si se da por más tiempo se elimina de la lista de participantes.
- **Denuncias de abusos graves o sistemáticos:** para salvaguardar la reputación, integridad y sana gestión del Global Compact se establecen unos mecanismos transparentes para el trámite de las denuncias de abuso grave o sistemático de los objetivos y principios de la iniciativa.
- **Comunicación:** el Global Compact hace énfasis en el aprendizaje, diálogo y cooperación; para la protección de este objetivo se vale principalmente de la política COE/COP o *Communication of Engagement o Communication on Progress* que implica que todos los participantes compartan, de forma anual o bianual su progreso en la aplicación de los principios generales, con el objetivo de mejorar las actuaciones en materia ambiental, social y de gobierno.

- **Restricción en cuanto a los participantes:** se aceptan cualquier tipo de participantes excepto aquellos que fabrican, venden o comercialicen minas antipersonales y bombas racimo.
- **Asuntos que pueden o no entrar dentro de los mecanismos de diálogo establecidos por los parámetros de integridad:** solo los asuntos relacionados con un participante que se derivan de la implementación de los principios del pacto pueden ser acogidos dentro de los parámetros de integridad (ejemplo: temas de asesinato, tortura, privación de la libertad, daño ambiental, corrupción...) Por lo general se rechazan los asuntos que serán mejor manejados por otra entidad o agentes como juzgados, agencias administrativas locales (temas de un trabajador específico...).

El objetivo de las medidas de integridad no es resolver instancias particulares en la parte corporativa y medio ambiental sino buscar soluciones no judiciales a posibles conflictos y facilitar el diálogo. Estableciendo medidas correctivas en caso de existir violaciones, tales como revocar el estatus del participante, petición de asistencia por parte de la entidad gubernamental pertinente del pacto y/o procedimientos legales establecidos localmente.

De lo anterior, se evidencia que aunque la iniciativa Global Compact está compuesta por una gran variedad de actores internacionales, el papel principal es de las compañías multinacionales las cuales están encargadas de participar dentro de la creación y establecimiento de los estándares que se propone implementar y además son las que deben asegurarse de su cumplimiento dentro del desarrollo de su actividad económica. Es por esto, que a continuación se pasará a hacer un análisis del rol tanto de estos actores (sector privado) como de la influencia de los *stakeholders* en el comportamiento de ellos.

### **C. Plano de actuación entre compañías multinacionales y stakeholders**

En el Foro Económico Mundial en 1999, el Secretario General de las Naciones Unidas, Kofi Annan, no solo incentivó la creación de la iniciativa Global Compact sino que, al mismo tiempo, redefinió sustancialmente la relación entre el sector privado y el sistema de Naciones Unidas. La iniciativa Global Compact es esencialmente un instrumento de regulación voluntaria basado en la



correlación entre RSE, la política mundial, el derecho internacional y la acción empresarial. Hoy en día, es una plataforma política que se fundamenta en el liderazgo, lo que justifica que la misma este conformada por élites empresariales, sobretodo de presidentes y consejeros delegados de empresas, que participan voluntariamente en la formación de un marco político mundial comprometido con la sostenibilidad y la acción corporativa, y de los diferentes agentes sociales, incluyendo los gobiernos, las organizaciones no gubernamentales y demás actores interesados que contribuyen al desarrollo de las políticas y estándares en los que se desenvuelve el pacto.

Lo cierto es que, la iniciativa Global Compact fue diseñada y se ha ido desarrollando en un escenario de participación público-privada, sustentada en una propuesta de red política global de aprendizaje, como la identifica J.G. Ruggie (2001). En la que la participación de las partes, al intercambiar experiencias y la interacción en los grupos de trabajo favorecerá la obtención de conocimiento y en la implementación del sector privado en los retos políticos globales. La estructura del Global Compact se sintetiza en un diálogo responsable y constructivo entre las partes interesadas o *stakeholders* y las compañías multinacionales.

Al ser una iniciativa global que se funda en el compromiso de la comunidad empresarial con los principios estipulados, el Global Compact exige a sus asociados la elaboración de un informe de progreso (*Communication on Progress*), que comunique los avances alcanzados en la aplicación de los principios. Cada informe de progreso debe contener tres elementos fundamentales:

- Una declaración del representante legal expresando su apoyo a la iniciativa y de renovar el compromiso asumido por la empresa con la iniciativa y sus principios;
- Una descripción de las acciones prácticas que la empresa ha tenido para aplicar los principios en cada una sus temáticas y,
- Una medición de los resultados alcanzados.

El objeto de la entrega de este informe es, además que las empresas asociadas identifiquen sus logros como forma de autoevaluación, dotar de mayor credibilidad a la iniciativa demostrando su transparencia ante la comunidad internacional, pues de hecho estos informes son públicos. Vale

resaltar que la disponibilidad pública de estos informe busca promover la transparencia y publicidad de la iniciativa y sus miembros, ofrece, también, a las partes interesadas y grupos de interés información relevante para tomar decisiones acerca de las empresas con las que interactúan ya sea asumiendo el papel de consumidores, inversores o empleados.

Estos informes son estudiados por voluntarios académicos internacionales. Cada entidad miembro debe enviar el informe en el tiempo oportuno; el plazo límite señalado por Naciones Unidas para presentarlo es de dos años desde la fecha de adhesión, desde ese momento debe enviarse anualmente. Este mecanismo se utiliza también, como una herramienta de control ya que, en caso tal, la empresa participante omita su deber de comunicación y entrega dentro del plazo estimado, se considerará como “no activa” y si lo omite por dos años consecutivos, se procede a calificarlo como “no comunicador” (*non communicating*). Si transcurre un año más sin entrega alguna, la empresa será eliminada de la lista de adheridos; los participantes calificados como “no comunicador” podrán ser activos siempre y cuando publiquen el informe de progreso. En el escenario en que la empresa sea eliminada de la lista de participantes y desee volver a ser miembro de la iniciativa, deberá aplicar nuevamente a la misma adjuntando el informe de progreso. Las compañías que figuren como activas son firmantes del Global Compact y figurarán en la página web oficial. Su estado como activa, y por ende firmantes de la iniciativa, les otorgará el derecho al uso del logo y a participar en actividades propias de la iniciativa y de las Naciones Unidas.

Este proyecto ha establecido, también, un sistema de denuncias sobre la implementación de los principios, con lo que se busca amparar la integridad y gestión de las Naciones Unidas y del Global Compact. Por tal motivo, se les solicita a los miembros ser transparentes al momento de responder al sistema de queja. La Oficina del Global Compact brindará la asistencia u orientación correspondiente, incluso está en la facultad de tomar las medidas oportunas después de dar traslado a la compañía participante solicitando presentar observaciones y una comunicación constante de las medidas adoptadas para solucionar la denuncia. De no ser satisfactorio el diálogo de la empresa denunciada y la Oficina del Global Compact, ésta podrá declarar “inactiva” o eliminarla de sus miembros. Con estos dos instrumentos de control se podrá vigilar el compromiso de las empresas con el sistema de gobernanza propuesto por el pacto.

El Global Reporting Initiative (GRI), igualmente, es una iniciativa voluntaria que ha trabajado de la mano del Global Compact para incentivar la RSE y medioambiental, ofreciendo, también, una plataforma de participación en los asuntos públicos de las autoridades privadas. El GRI a través de sus pautas para la elaboración de memorias de sostenibilidad, ofrece un medio de medición de avance y comunicación sobre los resultados en la aplicación de los principios del Global Compact. Ambas iniciativas han forjado un programa de valor para la sostenibilidad: las *G3 Sustainability Reporting Framework*. Las directrices G3 pueden usarse para elaborar el informe de progreso exigido por el Global Compact (que ya fue explicado con anterioridad) puesto que facilitan los principios, indicadores y herramientas necesarias. La compatibilidad de los informes de progreso del Global Compact y las memorias de sostenibilidad es absoluta, al igual que su complementariedad, las G3 optimizan la comunicación de los participantes del Global Compact con el resto de partes interesadas. Esta optimización se debe a que con las directrices del G3 se facilita la comprensión de los conceptos de sostenibilidad, sus indicadores y contenidos ayudan a presentar el desempeño y los logros alcanzados teniendo en cuenta el contexto de la empresa, permiten un desarrollo progresivo en la calidad y en el tiempo de elaboración de las memorias por parte de cada compañía.

Otro aspecto destacable del G3 junto con los informes del Global Compact es la potestad que le dan éstos a las partes interesadas o *stakeholders* en la gestión y administración de las empresas. Porque éstas, siguiendo los pasos del G3, deben identificar las partes interesadas afectadas por su accionar, ya sea aquellos que tienen relación económica directa con la compañía o aquellos agentes externos a la misma, y describir cómo y cuál fue la respuesta a sus intereses. Los intereses razonables de los *stakeholders* son claves a la hora de tomar decisiones al momento de la elaboración de las comunicaciones, son referentes para la aplicación de los principios y las medidas de verificación. Por ello, es esperado que las empresas generen un espacio de comunicación y diálogo con las partes interesadas, con esto se lograría un incremento de la receptividad de los informes y una mayor utilidad puesto que el proceso de aprendizaje será progresivo y continuo dentro de la empresa y fuera de ella; además, se reforzaría la confianza entre las partes interesadas y la compañía participante.

Estas memorias de sostenibilidad e informes de progreso y su uso correcto exigen que las empresas conozcan, analicen, valoren y comuniquen el impacto generado por sus actuaciones en cada parte interesada o *stakeholders*. Cabe destacar, que es vital la participación de los *stakeholders* en cada herramienta exigida por el Global Compact, que se justifica tras la idea de control de los riesgos sociales y medioambientales de la actividad económica, pilar de la RSE y, por tanto, de la iniciativa en estudio. La diversidad de actores dentro de esta iniciativa y su influencia en el ámbito internacional generan la duda acerca del poder vinculante y la naturaleza del pacto, de los estándares que establece para sus participantes y si es posible considerarlos como parte del sistema del derecho internacional, en esto girará el estudio de la próxima sección.

## **2.2 Naturaleza jurídica del Global Compact**

Las evoluciones presentes en la estructura de la sociedad internacional exhibieron la necesidad de replantear los mecanismos de regulación que enmarcaban las relaciones internacionales y el derecho internacional en sí mismo, en vista de los cambios generados por la globalización. Se presenta una reestructuración total de quiénes son entendidos y llamados como autoridad y de qué manera éstas “nuevas autoridades” entran a intervenir dentro de la gobernanza global y el sistema jurídico internacional.

La globalización junto a la gobernanza global han provocado múltiples transformaciones en los marcos normativos que regulan la política social y económica mundial, debido a la integración de nuevos actores participantes, no precisamente estatales, y, por tanto, el aumento de iniciativas y redes de asociación. Se podría aseverar que uno de los factores determinantes de la gobernanza global es la naturaleza de los actores que participan en los mecanismos regulatorios, en especial los no estatales, y la importancia que ostentan aquellos instrumentos normativos no vinculantes, ya sean públicos o privados, a la hora de regir las relaciones entre los participantes y la comunidad internacional. Lo anterior, da muestra de la complejidad que caracteriza a la regulación, pues son diversas las relaciones entre los actores participantes, los ámbitos de aplicación y los aspectos que se regulan.

Es menester aclarar que conceptos diferentes son la ley y la regulación; mientras que la ley es una norma de derecho promulgada, publicada y ratificada por una autoridad pública competente, de carácter obligatorio y coercitiva, que tiene como objeto, básicamente, regular la conducta humana, la regulación se basa en la idea de garantizar el correcto funcionamiento de un sistema de mercado complejo; nace a raíz de aquellos ámbitos de acciones privadas que son afectados por el interés general y público, lo que hace necesaria la intervención del Estado.

El avance de estos ámbitos ha llevado a la creación de nuevos reglamentos, directrices y principios que tienen como fin regularlos, olvidando (hasta cierto punto) la coercitividad. Igualmente, se ha ido innovando la adopción geográfica de estas nuevas formas de regulación ya que su implementación ha ido sobrepasado las fronteras locales, adquiriendo extensiones transnacionales y globales; además, son producto de mutación las autoridades que crean dichas herramientas normativas, puesto que la calidad de estatal ya no se concibe como requisito de participación.

En virtud a esta complejidad de actores y deslocalización geográfica, y a la necesidad de instrumentos que organicen las relaciones internacionales entre los actores regulados y los que regulan y, al mismo tiempo, que administren la interrelación entre los mecanismos jurídicos ya existentes, surge el desarrollo de “nuevos” instrumentos jurídicamente válidos que responden a estas necesidades. Entre los atributos más sobresalientes de la gobernanza global y la complejidad traída por ella, sobre todo en lo referente a las autoridades privadas, es la sustitución de las relaciones de coerción propias del *hard law* por relaciones de reciprocidad y autonomía.

Así las cosas, siendo la reciprocidad un llamado constante en las nuevas formas de regulación dentro de la gobernanza global, es el principio de voluntariedad la base que responde a ellas. Lo anterior, justifica el hecho que los instrumentos surgidos de la gobernanza global, producto de las autoridades privadas e impulso de los Estados, sean conocidos como instrumentos de voluntariedad propios de la legislación voluntaria, o, como bien se conoce en el campo académico, *soft law*, el cual es una forma de mecanismo de regulación de gran relevancia dentro del sistema de derecho internacional.

Dentro de la doctrina internacional, el concepto de *soft law* está definido como un conjunto de parámetros y estándares de conducta de origen diverso que son utilizados para regular y estructurar una materia específica del comportamiento pero que, a diferencia de las normas y leyes propiamente dichas o *hard law*, carecen de una fuerza vinculante formal ya que no existe una autoridad definida que de forma legítima pueda imponer una sanción (en el sentido estricto de la palabra), en caso que se presente un incumplimiento de estos; no obstante, este tipo de parámetros pueden llegar a ejercer una enorme influencia en la conducta de aquellos sujetos que se mueven dentro de su esfera de acción. Es importante entonces, entender la diferencia entre este tipo de regulación y lo que se conoce como *hard law* o normas en el sentido tradicional, ya que aunque se trata de formas regulatorias diferentes se interrelacionan entre sí continuamente, actuando de forma complementaria, para determinar y controlar la conducta de los diferentes actores internacionales. Esta interrelación es evidente al analizar las diferentes fuentes del derecho internacional, se encuentra entonces aquellas que forman parte del *hard law* y que son en su mayoría tratados internacionales ratificados por diferentes Estados; sin embargo, al ser tan estrictos y rígidos en cuanto a su aplicación, es claro que se presentarían casos difíciles o vacíos que no pueden ser resueltos por lo establecido en ellos en los cuales nuevos actores no quieren verse atados ni restringidos por la norma, es ante este panorama que se presenta la relevancia del *soft law*, como una fuente de derecho más flexible y adaptable a los problemas e intereses de los actores internacionales y que se basa en la cooperación y entendimiento de las partes interesadas en sus normas.

Cuando hablamos de *hard law* dentro del ámbito de derecho internacional, se está haciendo referencia a la serie de tratados y normas que son creados por actores legitimados para hacerlo, ya sean organizaciones internacionales o los Estados mismos. Este tipo de regulación tiene una fuerza vinculante formal en el sentido de que estipulan una sanción legal en caso de incumplimiento y están respaldadas por quien las crea para llevar a cabo la sanción, es en este punto donde se encuentra la diferencia principal frente al *soft law*. Otra diferencia importante es que las normas de *hard law* son difíciles de modificar dada la gran cantidad de trámites que es necesario llevar a cabo para lograrlo, mientras que, el *soft law* permite un amplio dinamismo en el cambio de las normas que muchas veces resulta esencial para lograr los resultados que se

buscan; no obstante, vale resaltar que las normas de *hard law*, con la dificultad que se presenta en su modificación, permiten que exista una mayor estabilidad y previsibilidad, lo que logra una sensación de mayor seguridad a la hora de recurrir a ellas.

En este aparte, se hará referencia principalmente a las normas de *soft law*, su nivel de influencia y el posible poder vinculante que puede alcanzar dependiendo de su forma de creación y del punto de vista desde el que se analice; esta cuestión se presenta principalmente dentro del derecho internacional, dada su característica de carecer de un órgano legislador único, lo que hace posible que existan un gran número de actores que tienen la posibilidad de hacerlo, cuenten o no con una legitimidad formal para ello, logrando que las fuentes de derecho del sistema internacional<sup>6</sup> sean diversas y con una variedad de niveles de poder. El ámbito de creación e influencia del *soft law*, aparece como un punto intermedio entre las normas legítimas plenamente vinculantes y las meras decisiones políticas que toman los diferentes actores internacionales. De esta forma, se encuentra que este tipo de regulación es ampliamente utilizado dentro del derecho internacional ya que ofrece ciertas ventajas frente a las normas de *hard law*:

Baste lo anterior para entender que la forma de creación de las normas de *soft law* es más flexible, al igual que su aplicación y no depende únicamente de la voluntad única de los Estados, lo cual hace más sencillo que exista compromiso por parte de quienes se vinculan a estas normas y que cooperen de forma que se generen beneficios para una multitud de actores que tienen diferentes intereses, valores y niveles de poder”; lo anterior no quiere decir que el *hard law* no sea necesario o sea insuficiente a la hora de regular la conducta dentro del derecho internacional, por el contrario, este tipo de normas reduce ampliamente los costos de transacción, da

---

<sup>6</sup> Las fuentes del Derecho Internacional Público están definidas en el artículo 38 del Estatuto de la Corte Internacional de Justicia, éste enuncia dichas fuentes, sin embargo se debe entender que las mismas no solo se limitan a las allí establecidas. Según ese artículo las fuentes son:

1. Tratados internacionales.
2. La costumbre internacional.
3. Principios generales de derecho internacional.
4. Decisiones judiciales y doctrina.

Otras fuentes no enunciadas en este artículo pero que son ampliamente utilizadas dentro del derecho internacional son:

1. Jus cogens.
2. Actos unilaterales.
3. Las resoluciones de la Asamblea General de la ONU (Arellano, 2008)

credibilidad al actuar de las partes y llena los posibles espacios restantes luego de la implementación de estándares de *soft law*. Sin embargo, muchas veces se recurre a normas y estándares menos estrictos que permitan una mayor libertad de acción a las partes interesadas.

Al ser un mecanismo flexible de regulación, es importante resaltar que este tipo de estándares, se encuentran determinados de diferentes formas, cada una de las cuales, hasta cierto punto, reflejan los problemas y situaciones particulares de quienes intervienen en su creación; por ejemplo, en el caso del Global Compact que ya hemos mencionado, encontramos que los estándares de conducta que el pacto solicita que sus participantes cumplan, está dirigido a la promoción y mantenimiento de la responsabilidad social empresarial. Otro ejemplo importante dentro de las normas de *soft law*, esta vez dirigido a mantener la calidad de bienes y servicios, es la Organización Internacional de Normalización, que se encarga de establecer unas normas y parámetros (normas ISO) que quienes deseen contar con la acreditación de la organización deben cumplir a la hora de fabricar y distribuir sus productos. De esta forma los actores y participantes interesados deciden cómo se van a enfrentar a un tema, analizando situaciones particulares como los costos de transacción, incertidumbre, implicaciones para la soberanía nacional de los Estados involucrados, conflicto de intereses y diferencias de poder.

Es este grado de flexibilidad lo que da pie a la mayor parte de las críticas frente a este tipo de normatividad, ya que al no tratarse de normas legalmente establecidas es imposible que su incumplimiento acarree una sanción propiamente dicha que efectivamente obligue a que sea atacada. A pesar de ello, no se puede decir que este tipo de estándares no son vinculantes de ninguna forma, puesto que sujetan a aquellos que se adhieren a ellas de una forma más personal en tanto su cumplimiento depende del compromiso e interés de las partes y su flexibilidad permite que éstas encuentren un beneficio real que las mantenga interesadas a seguir cumpliendo con lo que se pactó.



Adicionalmente, este tipo de normas no carecen de formas de control, por el contrario, exigen que quienes las acojan acepten y promuevan distintos procedimientos y formas de reporte que permitan una imagen clara de su comportamiento frente a lo acordado. Es relevante entender el *soft law* como un tipo de normatividad y estandarización jurídica que aunque no es vinculante si genera consecuencias para quienes las impulsan y que si bien éstas no son propiamente coercitivas si logran que quienes se comprometen a cumplirlas adecuen y moldeen su comportamiento en torno a ellas, entendiéndolas como obligaciones voluntarias y recíprocas en cabeza de los actores internacionales cuyo incumplimiento afecta enormemente la imagen pública de quienes lo hacen generando sanciones de tipo moral o político.

Como se hizo notar, la globalización de la mano con la gobernanza global, han ocasionado cambios en la forma de regulación y de administración de las relaciones internacionales y del derecho internacional, es por tanto que, a continuación, se hará énfasis en la iniciativa Global Compact como instrumento generador de *soft law* y se analizará hasta qué punto es vinculante y cómo los actores creadores del mismo, aun siendo privadas, son autoridades reguladoras.

### **2.2.1 Global Compact como instrumento del *soft law***

Frente a un escenario globalizado que trae consigo el surgimiento de nuevos actores como agentes de poder, la ONU haciendo frente a ello, crea y direcciona una iniciativa mundial comprometida con la protección de los derechos humanos y el medio ambiente, labor realizada a través del cumplimiento de estándares de conducta y principios dirigidos a regular el comportamiento de las compañías multinacionales y los demás participantes. Esta iniciativa es conocida como Global Compact, la cual será estudiada a fondo en relación al *soft law*, posteriormente. Teniendo como premisa básica este compromiso de fomentar valores y conciencia social, se hace necesaria la implementación de formas de regulación diferentes al *hard law*, en tanto se requiere una metodología más flexible que permita afrontar la formación y aplicación de programas y proyectos que buscan resolver problemas de distintos niveles. De ello resulta menester la adopción de instrumentos legales de cumplimiento discrecional en donde los partícipes acomoden su actuación a los principios y estándares requeridos, sin obligación

coercitiva alguna, a lo que responde el *soft law* como legislación voluntaria que no implica sumisión ante una autoridad determinada ni ante una norma legal, sin olvidar las consecuencias públicas en caso de incumplimiento.

Antes de continuar, es indispensable entender y ahondar qué es el *soft law* y cuál ha sido su desarrollo en el derecho internacional. La comunidad internacional, al igual que sus normas, se caracteriza por desenvolverse dentro de un marco dinámico, de evolución constante, que surge a partir del desarrollo y movimiento de valores sociales que obligan la formación de regulaciones en derecho acorde a ellas. Esta dinámica del derecho internacional junto a la sociedad, ha traído como consecuencia que sus fuentes de derecho se hayan visto retroalimentadas gracias a la formación de un proceso más flexible de creación normativa, que no necesariamente hacen parte de tratados o posible de encasillar dentro de la costumbre internacional, tienen entonces independencia por sí solas; la normativización de estos valores sociales, como parte integral del derecho internacional, se realiza principalmente mediante su implementación como normas del *soft law* y, su aplicación como práctica de derecho internacional es lo que les da el estatus y las asienta como normas aplicables en casos concretos.

La doctrina jurídica aun no precisa exactamente qué está integrado en el concepto de *soft law*, a pesar de ello, se ha ido estableciendo una serie de características que deben ser tenidas en cuenta a la hora de definir el *soft law*. Uno de los autores que ha desarrollado el tema es Daniel Thürer (2000), quien considera que este “(...) es un fenómeno en las relaciones internacionales que cubre todas las reglas sociales generadas por Estados u otros sujetos del derecho internacional, que no son vinculantes pero que igualmente tienen un nivel especial de relevancia<sup>7</sup>”. Este autor identifica cuatro características propias de esta forma de regulación:

*“En primer lugar, el soft law expresa generalmente expectativas comunes concernientes a la conducta de las relaciones internacionales ya que comúnmente se moldea o surge dentro del marco de las organizaciones internacionales. En segundo lugar, el soft law es creado por sujetos del derecho internacional (...) En tercer lugar, las reglas de soft law no- o no completamente- pasa en todas las etapas de los procedimientos prescritos para*

---

<sup>7</sup> Traducción propia.

*la creación de normas internacionales; éstas no nacen de una fuente formal de derecho y por tanto carecen de fuerza legal vinculante. En cuarto lugar, el soft law –a pesar de su cualidad de voluntarias – está caracterizada por una cierta proximidad al derecho y sobre todo por su capacidad de producir ciertos efectos legales.<sup>8</sup>*” (Thrürer, 2000)

Este método normativo se puede manifestar a través de reglas de conducta, principios, declaraciones, resoluciones no vinculantes, recomendaciones, códigos de conducta, programas e incluso informes adoptados por organismos internacionales. Ello teniendo como base una expectativa de comportamiento por parte del ente al que está dirigido, lo que explica que uno de sus principios promotores sea la buena fe, pues es éste el principio que conduce las relaciones y a los mismos operadores jurídicos, al asumirse que una vez asuman el compromiso de seguir determinado instrumento jurídico, aun cuando no haya una sanción jurídica impuesta por una autoridad específica, se acogerá a lo señalado y prescrito en él, puesto que aunque carezca de una fuerza vinculante comparada con las normas propias del *hard law*, tales instrumentos del *soft law* son capaces de producir determinados efectos jurídicos que pueden variar según el grado de compromiso adquirido, la claridad de las disposiciones y el poder delegado al organismo internacional encargado de la supervisión.

La gobernanza global como proceso de gestión de los diferentes asuntos globales caracterizado por la integración de temas, recursos y, en especial, de actores y la complejidad de las interrelaciones económicas, políticas y sociales que la componen, busca permanentemente encontrar mecanismos para promover acciones que resuelvan los problemas que perturban a la comunidad internacional, en temas en los que es difícil de llegar a un arreglo en razón a los distintos intereses particulares que la rodean. El *soft law*, aun cuando es considerado una herramienta jurídica débil, ofrece una serie de ventajas que resultan siendo preferentes para los sujetos internacionales y, por ende, se convierte en la opción para regular sus interacciones.

La utilización del *soft law* facilita la discusión política al momento de crear estándares de conducta y de encarar procesos de aplicación pues se basa en la voluntariedad de los actores y no es un mecanismo jurídico rígido ni coercitivo. Desde luego, al ser adoptado alguno de los

---

<sup>8</sup> Traducción propia.

distintos instrumentos que ofrece el *soft law*, las partes implicadas tienen la posibilidad de adecuar su comportamiento a los principios e imposiciones constituidos, sin estar sometidos a una sanción o autoridad; los actores involucrados deciden moldear su conducta a tales lineamientos teniendo como objeto el logro de reconocimiento, credibilidad y confianza ante los demás actores internacionales y la comunidad internacional, que es lo que determina el grado de vinculatoriedad de estos con las normas de *soft law*.

Dentro del fenómeno de la globalización económica, la mayoría de los actores internacionales, se han visto obligados a integrar normas de *soft law* dentro de sus estatutos de comportamiento y, si bien, su incumplimiento no genera sanciones propiamente dichas si puede acarrear medidas por parte de aquellos actores que si las cumplen o las han dictado, por ejemplo, la inclusión en una lista negra o *blacklisting*, sanciones económicas, obstaculización de las operaciones con el actor que incumplió por los demás actores, etc. En este sentido, se comprende que el ámbito de acción de las normas de *soft law* no dependen de su nivel de cumplimiento, este tipo de normas, dependiendo del cómo se forman pueden gozar de un gran prestigio y consenso, lo que genera que los actores que se mueven dentro de su ámbito de aplicación las observen y las cumplan de forma voluntaria, sin necesidad de ninguna medida restrictiva. La obligatoriedad no puede constituir el único criterio que permita calificar una norma como jurídica dentro del sistema del derecho internacional, ya que en el mismo existe una enorme dificultad para definir qué significa obligatoriedad, debido a la inexistencia de un órgano centralizado o coercitivo capaz de forzar el cumplimiento de las normas<sup>9</sup> (Colmegna, 2012)

Todo ello nos revela, que los instrumentos del *soft law* caracterizados por ser flexibles y voluntarios no pretenden reemplazar u oponerse a las normas propias del *hard law*, sino que busca es complementar lo ya prescrito, de tal forma que se dé apertura a espacios de participación a otros actores no gubernamentales, lo que, finalmente, brinda legitimidad al sistema frente a la visión internacional puesto que su cumplimiento se realizará por el interés de cumplir con los compromisos adquiridos en mira al bienestar de la comunidad internacional. En últimas, el *soft law* materializa la profunda capacidad de adaptación del derecho internacional, al

---

<sup>9</sup> Lo anterior, no aplica cuando se está frente a normas cuyo objetivo es mantener la paz y seguridad internacional, ya que frente a éstas el Consejo de Seguridad de la ONU sí desempeña un rol de coerción.

ser éste un contexto en donde los referentes doctrinales y los métodos prácticos son objeto de transformación y readaptación.

La situación actual de las relaciones internacionales y el amplio impacto de la globalización, ha traído como resultado que las decisiones y la influencia de actores no estatales en la toma de decisiones sea de gran importancia. Especialmente se ha ido revelando el poder que ostentan las compañías multinacionales como agentes económicos, que si bien actúan dentro de los marcos establecidos por una organización internacional como la ONU mediante los diez principios del pacto global, son las encargadas de desarrollarlos, implementarlos y promoverlo, logrando de esta manera crear normas de *soft law* que son acogidas por las diferentes empresas que forman parte del pacto.

De ahí sin más, una de las principales organizaciones que ha implementado normas de *soft law* para regular los sujetos del derecho internacional es la ONU en razón a su idea de protección de derechos humanos y el medio ambiente. Como muestra de ello se encuentra la creación del Global Compact, el cual pretende impulsar el compromiso de las compañías multinacionales para que adecuen sus prácticas empresariales a unos postulados básicos que establece la misma organización, logrando monitorear así a aquellas empresas que se unan al pacto. El Global Compact opera de forma voluntaria, las compañías interesadas en ser parte de él se inscriben mediante un formulario y envían una carta de compromiso aprobada por su junta directiva y representante legal, la cual está dirigida al Secretario General de las Naciones Unidas y a los demás *stakeholders*.

El pacto depende del interés propio de las compañías y las otras partes interesadas de mantener una imagen pública de respeto, legalidad y transparencia, mediante la protección y promoción de los principios en los que se basa el mismo. Es oportuno ahora deducir que el Global Compact es una iniciativa creadora de *soft law* y, por ello, debe ser analizada desde la perspectiva de lo que esta iniciativa debe hacer, esto es llenar vacíos en la regulación y después de un periodo de tiempo dar paso a una norma vinculante. Su papel como creadora de *soft law* permite estudiarla desde dos perspectivas: en primer lugar, se encuentran aquellas bases jurídicas (principios) creadas por la iniciativa misma como integrante de una organización internacional como lo es la

ONU; en segundo lugar, están aquellos parámetros de conductas generados y establecidos por las empresas que hacen parte de la misma.

Como bien se expresó en la sección anterior, los principios dictados en el Global Compact, son los principios rectores que rigen el actuar de cada una de las empresas participes de la iniciativa, éstos conforman el cuadro de actuación de la actividad empresarial y se conciben como las expectativas de conductas a esperar por parte de las compañías multinacionales ya que determinan que se debe proteger, respetar y enmendar basados, esencialmente en el amparo de los derechos humanos y el medio ambiente. Estos son establecidos dentro del pacto representando los intereses de la ONU, en cuanto al control a las empresas y, por tanto, tienen la capacidad de ser considerados como mandatos, a pesar de su no vinculatoriedad, lo que materializa las características propias del *soft law*. Esto se justifica a través de una norma de interpretación jurídica conocida como teoría de los poderes implícitos, la cual se basa en el reconocimiento de la esencia de la realidad, es decir, que el sujeto que tiene la competencia de hacer algo, tiene, consecuentemente, las facultades necesarias para el cumplimiento de sus objetivos, aun sin estar expresamente establecidos (Urueña, 2008).

Lo anterior, en razón a que por ser el Global Compact una iniciativa propia de la ONU protectora de derechos y programas de sustentabilidad y, ser ésta última una organización internacional de tanta relevancia mundial, reconocida por dictaminar resoluciones que funcionan como guías para el accionar de programas y proyectos, se respalda su capacidad de emitir mandatos que son capaces de determinar la conducta de sus regulados y de causar determinados efectos jurídicos. Los principios del Global Compact obran como marco normativo que condicionan la validez de los demás instrumentos de control y estándares de conducta definidos por sus órganos constitutivos y que rigen a los entes participantes, y representan el espíritu de este proyecto global, lo que responde el porqué de la vinculatoriedad de sus lineamientos, aun sin tener un gran nivel de fuerza coercitiva si cuenta con una fuerza simbólica entre los mismos participantes, los demás *stakeholders* y la comunidad internacional.

El Global Compact está creado como una red de aprendizaje en donde todos los miembros que participan en él se encargan de establecer, promocionar y cumplir ciertas prácticas empresariales;

sin embargo, estas no solo están dirigidos a las compañías, sino también a todos los demás participantes que hacen parte de la comunidad del pacto. Es de esta conformación plurilateral donde se encuentra la segunda manifestación del *soft law* que se presenta dentro de la iniciativa, en este caso los parámetros y estándares no son creados como derivados de una organización internacional propiamente dicho sino que nacen de la interacción de participantes de carácter privado, especialmente de representantes de las compañías multinacionales. Este fenómeno se puede explicar más fácilmente si se parte de la estructura organizacional de la iniciativa.

Como ya se ha establecido, la estructura administrativa del pacto se divide en seis entidades, cada una de las cuales está encargada de una labor diferente dentro de la misma iniciativa. Estos órganos están conformados en su mayoría por los líderes de las principales empresas vinculadas y comprometidas con el Global Compact. Es del actuar de estos entes que se puede establecer que las empresas y demás actores privados del derecho internacional, con base en una mirada antiformalista de los sujetos de derecho internacional, pueden llegar a crear normas de *soft law* que afectan a todos aquellos interesados en seguir los estándares del pacto. Así pues, se pasará a explicar la función de cada una de estas entidades, explicando las normas de *soft law* que se derivan de su actuar, teniendo como criterio la definición y características que anteriormente se dio acerca de esta forma de regulación:

- **Global Compact Leaders Summit:** ésta es una reunión realizada cada tres años, en la que los ejecutivos más importantes de todos los participantes del pacto y otros *stakeholders* se unen para discutir sobre la iniciativa y la ciudadanía corporativa. El objetivo de esta reunión es producir recomendaciones estratégicas y acciones imperativas que se relacionan con el desarrollo de la iniciativa. Además, busca fortalecer la participación y el compromiso de los diferentes actores internacionales para que de este modo se implementen mayores medidas para el respeto de la RSE (UN Global Compact, 2008); estas recomendaciones y guías de conducta son evidentemente instrumentos de *soft law*, debido a que crean expectativas de conducta y de accionar para sus partícipes cumpliendo así con la primera característica expuesta propia del *soft law*.

Adicionalmente, éstas nacen de la discusión y participación de actores no estatales pero que al tiempo son sujetos de derechos internacional, por ende, no tienen un procedimiento formal claramente establecido para su creación, lo que lo distingue por ser un proceso flexible y abierto a la participación. No es de olvidar que aun siendo recomendaciones y mapas de ruta dirigidas a las partes integrantes del pacto de carácter netamente voluntario, contienen cierta categoría de obligatoriedad en razón a las acciones represivas ya fijadas por la iniciativa en caso de incumplimiento o desviación notoria del sentido de aquellos actos declarados.

Ejemplo de esto son las decisiones y recomendaciones a las que llegaron los participantes cuando se llevó a cabo el *UN Global Compact Leader Summit 2013* en la ciudad de Nueva York, específicamente en el *Private Sector Forum 2013* enfocado en el papel que desempeñarían el sector privado en la agenda de desarrollo Post 2015, especialmente en África. En ella se decidió nuevos compromisos de acción dirigidos a mejorar el empleo, la educación, las finanzas y la igualdad de género dentro de la región (UN Global Compact, 2013).

- **Local Networks:** se tratan de grupos de participantes que se encargan de desarrollar los diez principios del pacto dentro de regiones específicas. Su función principal es facilitar el crecimiento y desarrollo de las empresas que hacen parte de la iniciativa a nivel local, creando, asimismo, oportunidades para que los *stakeholders* participen y tomen acciones para la promoción del pacto. Empero, no cuentan con la capacidad ni la competencia de crear nuevos parámetros de conducta, pueden participar de forma indirecta ya que tienen la oportunidad de nominar miembros para la elección del *Global Compact Board* (entidad que si es creadora del *soft law*). Falta por decir, que sus informes juegan un papel importante dentro de las decisiones tomadas por el *Leader Summit* ya que evidencian el progreso en cuanto a la aplicación de los principios en determinada región (UN Global Compact, 2008).

Un ejemplo, es la Red Pacto Global Colombia que se encarga de realizar actividades de promoción de integración al pacto dirigida a las empresas y a integrar los diez principios



dentro del desarrollo de sus actividades. Una de las actividades realizadas por esta red fue la plataforma de los principios para el empoderamiento de las mujeres, llevada a cabo en agosto de este año y en donde se incentivó a las empresas a mantener la igualdad entre sus empleados, que tiene como objeto alcanzar un nivel igualitario entre hombres y mujeres dentro del ámbito laboral (Red Pacto Global Colombia, 2014).

- **Annual Local Networks Forum:** es una reunión que se realiza anualmente en donde las redes locales pueden compartir sus experiencias, dar sus opiniones, comparar sus progresos, identificar las mejoras prácticas e identificar medidas que aumenten su actividad. Este órgano más que ser creador de normas de *soft law*, cumple un rol complementario en el momento de definir cuál será la forma de materialización de los principios perseguidos, pues en vez de emitir recomendaciones o definir estándares, apuntan hacia los factores que determinan la aplicación de los programas y proyectos implementados (UN Global Compact, 2013).
- **Global Compact Board:** es presidida por el Secretario de la ONU, y está diseñada como una estructura colegiada que se encarga de brindar estrategias, recomendaciones, políticas y consejos para los demás órganos de dirección de la iniciativa, sus participantes y los stakeholders. Está conformada por cuatro grupos importantes: compañías, sociedad civil, organizaciones de trabajo y la ONU. Sin embargo, al analizar los miembros de esta junta está claro el papel cardinal de las compañías multinacionales frente a los demás actores, ya que al compararlo se tiene certeza que hay 20 miembros del sector empresarial, mientras que los demás grupos cuentan máximo con cuatro miembros (UN Global Compact, 2013).

Los miembros de la junta tienen el poder de desarrollar la misión del pacto, asumiendo una actuación trascendente en la aplicación de las medidas de integridad y manteniéndose a la vanguardia sobre las mejores prácticas de RSE dentro de sus respectivos dominios. En el reporte de la reunión del *Global Compact Board* del año 2013 se estableció que las empresas deben asumir una participación activa con el fin de lograr los objetivos de desarrollo del milenio y en crear e implementar la agenda que se ha de seguir pasado el

2015, siendo necesario para esto crear estructuras de colaboración interorganizacional presentando especial atención a los temas del cambio climático. De igual forma, se estableció que el sector privado debe enfocarse en el sector africano mediante el apoyo de las redes locales e implementación de políticas especiales de responsabilidad (UN Global Compact, 2013).

Las actuaciones de esta junta y las decisiones a las que se llega constituyen el ejemplo más claro de creación de *soft law* dentro de la iniciativa del Global Compact, ya que, además de cumplir con las características mencionadas conformes del *soft law*, son estas recomendaciones las que establecen de qué modo se implementarán las políticas de RSE a nivel mundial, puesto que aun teniendo efectos concretos según los programas definidos, su capacidad de regulación, al ser una iniciativa global con esfera de influencia amplia, no se limita a éstos sino que se extiende más allá, al integrarse dentro de la propia actividad económica y social de los participantes, demostrando así su obligatoriedad al adoptarse como directriz interna, externa e incluso de contratación. Lo anterior se manifiesta cuando, por ejemplo, una empresa adopta medidas internas tendientes a la protección de derechos humanos y laborales dentro de la misma empresa y a nivel externo en las comunidades donde su actuación tiene algún impacto. Asimismo, se presenta cuando una empresa participante exige ciertos comportamientos que los entes contratantes deben cumplir en caso de desear proseguir o iniciar negocios, esto da muestra de la amplificación de la capacidad de este organismo de moldear la conducta de los diferentes actores internacionales, incluso los que en un principio no estarían dentro de su ámbito de influencia.

- **Global Compact Office:** tiene relación directa con la ONU y se encarga de administrar y apoyar la iniciativa, es, además, patrocinada por la Asamblea General de la ONU y la misma le adjudica una serie de responsabilidades dirigidas a la promoción, aplicación e integración de las mejores prácticas de RSE. Tiene, también, responsabilidades relacionadas con el liderazgo de los demás entes reguladores y se encarga de mantener la infraestructura de comunicación del pacto.

Las principales actividades realizada por ella, es promover la agenda del pacto dentro del sistema de Naciones Unidas, encargarse del manejo de la iniciativa como marca y asume la aplicación de medidas de integridad. Esta última función, representa su función como uno de los órganos de control frente a comportamientos realizados por los participantes que atentan contra los principios básicos que conforman el Global Compact. Como se advierte, aun sin ser generadores de *soft law*, su cargo como aplicador de las medidas de integridad genera un vínculo estrecho con los órganos que si se encargan de crear *soft law*, y determinan la relación y las consecuencias entre estos métodos de regulación y los participantes, lo que prueba la existente relación de vinculatoriedad entre ellos (UN Global Compact, 2008).

- **Global Compact Government Group:** este es el único ente que mantiene relación directa con los Estados, conformado por aquellos gobiernos que tiene la intención y el compromiso de trabajar en aras de lograr una mayor de implementación de los principios del pacto, son estos gobiernos los que contribuyen de forma monetaria mediante donaciones dirigidas al UN Trust Fund. Quienes participan se reúnen globalmente de forma bianual para discutir cómo pueden seguir contribuyendo para lograr los objetivos de la iniciativa.

El papel cumplido por este órgano se limita a ser de apoyo y contribución monetaria, sin desmeritar su importancia, se entiende que juegan un papel secundario dentro de la iniciativa en lo referente a la producción de normas de *soft law* ya que no estudien ni crean recomendaciones dirigidas hacia los demás participantes (UN Global Compact, 2008).

Se procede ahora a estudiar las posibles consecuencias derivadas del incumplimiento de los estándares, principios y recomendaciones que establece el pacto, pues, a pesar de su naturaleza voluntaria sus miembros tienen clara la necesidad de la existencia de ciertas medidas que garanticen la integridad tanto del pacto como de la ONU. La primera medida es la comunicación del progreso que deben realizar las empresas de forma anual, en dicho reporte los participantes deben explicar la forma en la que implementan los principios y cómo dirigen su actividad al

cumplimiento de las metas del pacto, que debe estar avalado por el representante legal de la empresa; si el ente integrante falla en presentar el reporte durante dos años consecutivos, éste será declarado inactivo y se excluirá de la lista de participantes. Lo anterior, sirve como una medida sancionatoria a las compañías incumplidoras, en el sentido, de que las mismas no podrán beneficiar su reputación por el hecho de estar vinculado por el pacto y la ONU, a menos que decidan cumplir con sus obligaciones.

La segunda medida de integridad puede acarrear costos en la reputación más severos para las compañías, se trata de la forma en la cual el pacto maneja las acusaciones de abusos o agresiones sistemáticas a sus principios y objetivos. Estas acusaciones son llevadas a la Global Compact Office, quien determina si éstas tienen o no mérito, en caso de decidirse que tienen mérito alguno se solicitará a la compañía acusada que dé respuesta de ellas y dé su opinión sobre cómo se debe manejar las mismas. Esto con el objeto de lograr un diálogo entre ambas partes y enmendar la situación, pero si la compañía no está dispuesta a dialogar después de tres meses hecha la acusación, se la declarará esta como inactiva y, si las acusaciones son muy graves y atentan contra la reputación del pacto, la Oficina tiene el poder de excluirla completamente de las actividades de la iniciativa y como integrante de la misma.

Mientras que ninguna de estas medidas de integridad buscan sustituir o imponerse como mecanismo de incumplimiento, si están diseñadas para imponer ciertos costos a las compañías que al aliarse con la ONU y con el pacto solo buscan reconocimiento y mejorar su reputación a nivel mundial, sin ningún compromiso real. Lo anterior quiere decir que, con estas medidas lo que se busca es evitar que las empresas se beneficien y mejoren su imagen gracias a su vinculación con la iniciativa sin que cumplan los acuerdos y principios establecidos, situación que se conoce académicamente como *bluewashing*. Es el compromiso asumido reforzado por las medidas de integridad las que definen la relación de reciprocidad entre los participantes del Global Compact, lo que, a la final, es el factor decisivo para comprobar el efecto vinculante aceptado voluntariamente por las partes, y que es necesario para que los instrumentos de *soft law* sean calificados como tal (Braaten, S. F.).

En este orden de ideas, se comprende que las instituciones del Global Compact tienen la particularidad de ser generadoras de *soft law*, y no sólo como instituciones creadas e integrantes de la ONU, por medio de los principios fundantes de la misma, sino por sus propias actuaciones realizadas por sus órganos de administración, especialmente el *Leader Summit* y el *Global Compact Board* que son aquellos encargados de establecer las recomendaciones y formas en las cuales se aplicarán e implementarán los diez principios y de continuación de la labor de dicha iniciativa global. Vale resaltar que éstas dos entidades están formadas en su mayoría por asociados del sector privado, lo que posiciona a las empresas como reguladores del *soft law* dentro de la iniciativa y, por consiguiente, de la gobernanza global, lo cual será ahondado en el aparte siguiente.

### **2.2.2 El ejercicio de las compañías multinacionales como autoridades privadas en la gobernanza global**

De todo lo estudiado se entiende que las autoridades privadas, en especial las empresas y compañías multinacionales, cumplen un rol protagónico en la regulación de las relaciones internacionales de hoy, ya que no solo actúan como parte dentro de las mismas, sino que mediante instrumentos de *soft law* logran controlar e influenciar el comportamiento de los demás actores del orden internacional, incluyendo a los Estados mismos. La gobernanza global trae consigo la participación de nuevos actores globales que, finalmente, pasan a ser nuevos agentes de autoridad. Ya la idea de Estado como único ente regulador dentro de la sociedad internacional se vio superada debido a la pluralidad de actores que participan en la gobernanza.

Retomando lo propuesto por Rosenau (1995) es posible comprender la posibilidad de una pluralidad de actores y, por ende, de autoridades. Rosenau explica la existencia de las esferas de autoridad o, también llamadas unidades de gobernanza, las cuales son aquellos actores que desempeñan su papel de autoridad en determinados ámbitos de poder, que pueden ser distintos en su naturaleza o nivel de jerarquía, ya que su importancia radica en el sector en el que ejercen su dominio. Al existir múltiples autoridades en múltiples sectores, se hace necesario un vínculo relacional entre ellos, lo que se logra a través de distintas vías formales que no se limitan a las regulaciones formales expedidas por el Estado. Como se ve, se hace necesario establecer nuevos

formas de regulación que respondan a las necesidades e intereses de las nuevas autoridades de la gobernanza global.

Al continuar con el estudio de las nuevas autoridades en la gobernanza global, la teoría de los regímenes internacionales estudiado por Ruggie (1982) y por S.D. Krasner (1983), se concibe como el origen argumentativo que explica el papel de las empresas como actores desde la visión de las relaciones internacionales. En su estudio Ruggie establece que son un compendio de expectativas, normas, compromisos, planes y regulaciones que son aceptados e implementados por los Estado o por un grupo de ellos, a su vez Krasner, al ampliar este concepto integró a los demás actores internacionales tanto públicos como privados. Según él:

*“(...) los regímenes internacionales son un conjunto de principios, normas, reglas y procedimientos de toma de decisiones, tanto implícitos como explícitos, en torno de los cuales convergen las expectativas de los actores en un ámbito determinado de las Relaciones Internacionales”*

A partir de estos estudios, se ha entendido la relevancia de los agentes no estatales dentro del derecho internacional, pues destaca la cooperación existente entre la pluralidad de los sujetos internacionales y su poder, aun sin ser Estados.

Los regímenes internacionales son instituciones de carácter parcial creadas con el propósito de generar expectativas comunes sobre cierto tipo de conductas que se deben considerar apropiadas dentro de las relaciones internacionales, lo que hace posible que todos los actores internacionales cooperen con el objetivo de obtener ganancias y beneficios comunes, como por ejemplo, bienestar social o seguridad internacional. Al integrar la cooperación internacional dentro de las relaciones internacionales, estos regímenes permitieron ampliar la perspectiva en lo referente a la creación de normas internacionales y aplicación de programas y políticas, lo que ha dado lugar a nuevas formas de regulación, como bien se ha expuesto anteriormente. Una de las más importantes es la teoría liberal del derecho internacional, liderada por Anne-Marie Slaughter (2000).

Esta aproximación teórica impulsada por Slaughter divide las fuentes del derecho internacional en tres niveles: primero, se encuentran las normas de derecho de los individuos y los grupos de la sociedad transnacional, se trata de normas voluntarias que rigen las relaciones entre actores sociales, sin necesidad de que intervenga los Estados; segundo, está el derecho transnacional o transgubernamental, está conformado por los parámetros y normas emitidos por organismos gubernamentales con efectos más allá de la frontera de los Estados. Por último, se mantienen las fuentes del derecho internacional público en el que los Estados son los actores principales. Esta división es importante en tanto le da alcance a la actividad normativa por parte de grupos e individuos privados que crean un conjunto de normas, parámetros o modelos y, además, establecen la trascendencia de mecanismos de creación normativa no vinculantes como lo es el *soft law*. Todo lo cual conduce a precisar que estos individuos y grupos privados determinan su actuar en aras al logro de determinados objetivos y, esto resulta siendo una manifestación de su autoridad y poder dentro del derecho internacional y la gobernanza global, demostrando así que los Estados son solo un actor más dentro de las relaciones internacionales (Ibáñez Muñoz, 2002)

La cuestión a fundamentar es de dónde surgen esos factores de autoridad y poder ostentado por individuos propios del sector privado. La autoridad y el poder, no son conceptos desligados uno del otro, todo lo contrario, para comprender el poder de un actor es necesario determinar el papel de autoridad que este mismo ejerce, pues la autoridad es ejercida por aquel actor o institución que puede influir en el actuar de otros actores, lo cual es un elemento constitutivo del poder. En la filosofía política mucho se ha hablado de los elementos propios del poder y, por ende, de la autoridad, Peter Blau (1963), al realizar una reestructuración del concepto de autoridad dado por Weber, entiende que la autoridad no está determinada única y exclusivamente por la coerción-sumisión sino que se pueden distinguir otras formas de persuasión que ejercen poder por la voluntariedad de los “regulados”. Como se ve, la autoridad puede nacer y sostenerse a partir del consentimiento por las partes y no solo por un ejercicio de sometimiento producto de una autoridad estatal, ya que frente a la búsqueda de unos intereses subjetivos compatibles, se crea una hegemonía que permite asentar las bases de autoridad en donde lo consensual lidere lo coercitivo. De ahí se infiere la legitimidad que ostentan las compañías multinacionales y los otros actores del sector privado como autoridades dentro del derecho internacional basados en el

principio de voluntariedad, lo que de igual forma, explica el carácter de obligatoriedad que surge de estas relaciones de poder al estar consentidos por los otros agentes.

Así pues, como se hace referencia en el segundo aparte del capítulo II de este trabajo, se encuentra que la autoridad y poder de las entidades privadas no se deriva de la concepción tradicional que se tiene del concepto, sino que nace del mérito propio de éstas últimas dentro de los círculos económicos, sociales y culturales en los cuales desarrollan su actividad, es decir, nace a partir de la experticia, la eficacia y la influencia que este tipo de entidades logran desarrollar y crear para sí mismas dentro de un ámbito específico, ejemplo de esto es la capacidad de determinación que tienen las empresas en cuanto a la forma en la que se deben manejar los mercados económicos o la influencia de las ONG a la hora de acordar asuntos de interés social. No obstante, lo anterior no quiere decir que el poder de la autoridad privada no pueda extenderse más allá de estas esferas, “(...) *el concepto de autoridad privada es un concepto analítico adecuado para analizar los acuerdos de gobernanza global que han desarrollado las empresas para regular los impactos sociales y medioambientales transnacionales de la actividad productiva*” (Albareda Vivó, 2009), por ejemplo, en los temas sociales y ambientales, que en principio pertenecerían a las ONG , pero en el ámbito del pacto está en manos de las empresas multinacionales, al estar éstas interesadas en ganar los beneficios en cuanto a la reputación que su vinculación con el proyecto les genera, logrando convertirse de este modo en autoridades dentro del ámbito de la RSE.

Los sujetos pertenecientes al sector privado, según la obra de Cutler, et al. (1999), son competentes para cumplir una función reguladora, competencia que fue otorgada por los gobiernos y organizaciones internacionales, ya sea directa o indirectamente, es decir, el mismo derecho internacional los convierte en agentes principales para la creación de la gobernanza global tomando decisiones políticas y creando normas internacionales. Lo anterior, mediante la implementación de instrumentos de regulación, asociándose con actores del sector público y, asegurándose de la aplicación e implementación de las normas que crean. La obra de estos autores, indica que la manera de materializar este ejercicio de autoridad por parte de las empresas es la actuación cooperativa, es decir, que las empresas no operan de manera individual, aun al ser sujetos que compiten en el mismo mercado.



Las formas de cooperación adoptadas por las empresas buscan garantizar condiciones ventajosas de actuación dentro de los mercados, además de fundar autoridades privadas que aseguren el orden en las relaciones interempresariales. Se identifican, también, distintas formas de actuación por parte de las autoridades privadas para reforzar el compromiso de acuerdos o modelos de conducta: 1) acuerdos informales constituidos por las empresas de aplicación continua; 2) las organizaciones privadas con un determinado grado de autonomía, creada por las empresas que se someten a ellas, que erigen estándares técnicos para un sector determinado; 3) el Estado fortalece el cumplimiento y la creación de acuerdos (Cutler, et al. 1999). Todos estos mecanismos de cooperación empresarial son los adoptados por las empresas como autoridades privadas para ejercer su poderío y hegemonía y conseguir su institucionalización. Ejemplo claro de ello, y punto de atención de este escrito, es el Global Compact, pues, como se ha dejado claro, es una iniciativa conformada mayoritariamente por compañías multinacionales que adoptan consciente y facultativamente normas y esquemas de comportamiento dados por un ente que ellos consideran como autoridad.

Al definirse como autoridades privadas, las empresas y compañías multinacionales pasan a ser entes reguladores, que como bien se explicó anteriormente, basados en la reciprocidad y la voluntariedad hacen uso de la regulación voluntaria, en otras palabras del *soft law*, para proferir distintos instrumentos regulatorios tales como principios, acuerdos, modelos de conducta, recomendaciones, etc. Al tiempo que se incrementa la influencia de las empresas en las relaciones internacionales y se va adoptando el *soft law* como fuente normativa, se ha ido desarrollando diferentes formas de regulación transnacional que ratifican el papel de las compañías como autoridades y el uso del *soft law* como herramienta jurídica, estas formas son (Haufler, 2006):

- La regulación pública, es proveniente, desarrollada, publicada e implementada por los Estados por medio de acuerdos, tratados y/u organizaciones gubernamentales. Se centra en la regulación de la acción económica transnacional, lo que permite incluir amplios sectores empresariales.

- La corregulación público-privada, involucra tanto el sector público como el sector privado en la regulación de aspectos económicos específicos, en temas que resultan siendo beneficiosos para las empresas y obrando para el bienestar público, objeto del sector público. Se manifiesta a través de procesos de cooperación donde se realizan marcos reguladores de los mercados donde las autoridades públicas establecen estímulos y castigos, pero según lo establecido por las autoridades privadas, las cuales determinan el modo de estas consecuencias empresariales.
- La regulación *multistakeholder*, implica la participación de actores de diferentes propiedades, sean públicos o privados, desde empresas, Estados, ONG, organizaciones de la sociedad civil hasta organizaciones gubernamentales. Es una forma de regulación que busca destacar el papel de la sociedad civil dentro de los procesos normativos del derecho internacional. Según Ruggie (2004), se entiende como un modelo estratégico de presión, diseño y aplicación de determinadas políticas globales acordes a normas y estándares conformes al llamado y necesidades sociales.
- La autorregulación, en pocas palabras se puede definir como la creación autónoma de estándares de conducta por parte del sector privado. Ella es el fundamento del carácter como autoridad privada a las empresas y su influencia dentro del derecho internacional. Por esta razón y teniendo en cuenta la hipótesis a desarrollar en este trabajo, se tratará a profundizar esta forma de regulación privada, entendiéndola como la materialización de las empresas como entes reguladores dentro de la gobernanza global.

Para definir qué es autorregulación, es importante que se comience con recordar qué se entiende por regulación, la cual es la acción o comportamiento no voluntario que es exigido por los gobiernos y por las autoridades públicas que dependen del mismo, es decir, se trata de un conjunto de normas, estándares y principios formales que determinan los comportamientos y conductas aceptables dentro de un ámbito o una sociedad, estableciendo límites sobre lo que los individuos tienen permitido hacer dentro de ella. Por otro lado, la autorregulación se presenta cuando los individuos que, en principio, son regulados por las normas gubernamentales diseñan y aplican normas y modelos de conducta propios, esto es, que los parámetros de conducta que deben seguir se adoptan de forma voluntaria más allá de las exigencias propias de la regulación,

o incluso creando nuevas normas en aquellas materias en las que existen vacíos legales o que las normas formales no cubren totalmente.

Este tipo de acuerdos se pueden presentar en diversas formas, dependiendo de lo que se pretenda con la creación de los mismos, el número de partes que intervienen y el grado de especificidad que requieren. Se ubican algunos acuerdos que no son más que declaraciones de principios o acuerdos de cumplimiento, otros son definidos como prescripciones claras de conducta dentro de un campo específico o incluso pueden ser lineamientos generales que pretendan definirse más específicamente en el futuro (Haufler, 2013). Actualmente es adecuado decir que los principales actores que realizan actividades de autorregulación son las compañías multinacionales y en menor medida las organizaciones no gubernamentales y otros actores privados; todos ellos reconocidos en distintos grados de autoridad y que, por medio de mecanismos como el *soft law* logran adecuar de forma más dinámica el comportamiento de aquellos que deben desenvolverse dentro del mundo de las relaciones internacionales.

La autorregulación, al ser de carácter más flexible que la regulación formal, permite que aquellos investidos de autoridad privada utilicen varios mecanismos de autorregulación que se pueden dividir en las siguientes categorías (Ibáñez Muñoz, 2002).

- Normas internas para las asociaciones y que agrupan individuos de un sector económico determinado.
- Normas referidas a estándares técnicos, que regulan las características específicas de los productos que se comercializan en el mercado internacional.
- Códigos de conducta empresarial dirigidos al cumplimiento de prácticas que sean consideradas adecuadas o recomendables dentro de un ámbito específico, esto con el objetivo de evitar la intervención estatal dentro de estos temas, buen ejemplo de ellos, medio ambiente, derechos humanos o laborales.
- Contratos internacionales.
- Arbitraje comercial internacional.
- Normas evaluadoras de la conducta empresarial.

Estas seis categorías de autorregulación están vinculadas principalmente a lo que se conoce como regímenes privados, que son una expresión del poder que tienen las autoridades privadas para actuar como agentes importantes de la gobernanza global. Adviértase que en la actualidad existen otros temas, además del financiero y del económico, en el que las compañías juegan un papel altamente relevante y que si bien todavía no pueden ser caracterizados como regímenes privados si se puede establecer que van en camino a serlo, tal es el caso de las normas relativas a los derechos humanos, derechos laborales, medio ambiente, etcétera, es decir normas que conforman la RSE.

Los regímenes privados están conformados por normas privadas dirigidas a regular el comportamiento en cierto ámbito de las relaciones de derecho internacional. Este tipo de normas tiene cuatro características importantes: 1) incluyen principios, normas y reglas de toma de decisiones tanto por formales como informales dirigidas a orientar el comportamiento de los particulares; 2) son privadas en tanto aquellos que las crean son individuos, organizaciones o empresas que carecen de legitimidad hasta cierto punto; 3) aunque sus creadores son de carácter privado, están normas condicionan el comportamiento de actores tanto privados como públicos; 4) operan en un ámbito determinado con el fin de mejorar su actividad dentro del mismo, por ejemplo, en el ámbito económico de la RSE (Ibáñez Muñoz, 2002).

Estos regímenes son creados cuando un conjunto de individuos, generalmente empresas, tienen una opinión generalizada sobre principios, normas y parámetros de conducta y, se unen para buscar su institucionalización y así, aplicarlos en un sector específico. Esto en razón de la evolución del mercado y de las situaciones específicas que lo rodean, las opiniones y percepciones sociales sobre lo que es y no es aceptable por parte de las empresas. Importa dejar constancia que estos regímenes reaccionan creando normas de *soft law* les permiten regular estos temas de forma autónoma, lo que termina siendo una clara exhibición de los instrumentos de autorregulación puesto que realizan su actividad de forma independiente de la actividad estatal, regulando temas trascendentes según sus intereses subjetivos tales como los marcos económicos o la RSE.

La emergencia de regulación en temas ambientales, de derechos humanos y laborales en relación con la empresa, presenta por sí misma argumentos sólidos para entender la importancia del *soft law* y la autorregulación privada como mecanismos reguladores de las externalidades ocasionadas por el sector empresarial. La RSE, es un concepto que ha encontrado su desarrollo en el *soft law*, pues son las empresas esencialmente, en conjunto con los Estados y con la intermediación de las ONG, las que a través de instrumentos de autorregulación han asentado un marco privado internacional que se expande por fronteras transnacionales. Es el Global Compact un referente esencial de este desarrollo del concepto de RSE, que ha avanzado gracias a la construcción de redes tanto globales como locales.

Estas precisiones teóricas de los regímenes internacionales y de los regímenes privados permiten analizar el papel de las compañías multinacionales y de la autoridad privada dentro de la gobernanza global, especialmente en el ámbito de la RSE ya que destaca la contribución de ellas a diferentes regímenes y no solo a uno de ellos. Encontramos, entonces, que las normas de *soft law* creadas por estos entes privados no solo se limitan a ámbitos propios del sector privado como el mercado y la economía sino que también pueden aportar a otros regímenes tales como del medio ambiente o de derechos humanos, ambos parte importante de la RSE, lo que evidencia la existencia de normas privadas en regímenes internacionales ya existentes y no necesariamente en regímenes privados. De esta forma, muchos de los regímenes internacionales que en principio tenían el carácter de públicos con participantes meramente estatales, se consideren hoy como híbrido y cuenten con actores no estatales como las empresas gestionando bienes considerados públicos de carácter global. Se supera, entonces, la idea de una visión estatocéntrica de las relaciones internacionales, en la que solo se entienda al Estado como el sujeto determinante de la dinámica de las relaciones internacionales, se pasa a una visión en la que subraya el peso de los actores estatales, en especial las compañías multinacionales, como potencias sociales y económicas que, en coordinación con los Estados, logran moldear las relaciones internacionales y el derecho internacional acorde a sus preferencias e intereses.

La gobernanza global, al ser un escenario de integración de nuevos actores no estatales más los actores estatales, requiere una visión que sobrepase las ideas democráticas de poder, para así cimentar un escenario global que permita la participación de todos los sujetos y abarque los

intereses que ellos representan. El equilibrio de la gobernanza global se mantiene con la conexión de la coerción, los incentivos económicos y las normas basadas en el conocimiento, los cuales acoplan los interés de los distintos actores participantes del sector público y del privado (Cox, 1987). Esta observación permite concluir que las autoridades privadas mediante los mecanismos de autorregulación son la fórmula que busca armonizar el funcionamiento del orden global.

## CONCLUSIONES

Producto de las distintas formas de interrelación de individuos ocasionadas por el auge de un mundo sin fronteras, provocado por los procesos de globalización, surge la gobernanza global como respuesta a la necesidad de gestionar asuntos globales que ya no son solo competencia del Estado sino que necesitan de la coparticipación de otros entes de ámbitos diferentes a los gubernamentales. La gobernanza global es entendida como una sistema de dirección que trae como novedad la aceptación e inclusión de un conglomerado de actores que ofrecen novedosas perspectivas a las situaciones que padecen diferentes sectores de la comunidad internacional, lo que al fin de cuentas busca obtener una coordinación al momento de enfrentar los desafíos que trae consigo la globalización teniendo en cuenta ámbitos y enfoques diferentes. Es de aclarar, que esta nueva forma de gobierno no se limita a la idea de una diversidad de participantes, puesto que la participación de nuevos actores trae consigo la formación de nuevas maneras de interrelación ya que son múltiples los intereses que entran en juego y son diferentes los fines perseguidos; de tal situación, se desprende la exigencia de encontrar formas de regulación que respondan a estas expectativas y administre las relaciones de interacción en surgimiento entre los actores. El presente trabajo de investigación conduce a concluir, que:

El perfeccionamiento de la gobernanza global, al igual que las características que trae consigo, genera repercusiones en el funcionamiento y desarrollo del derecho internacional y de las relaciones internacionales ya que supera la idea de una normativa tradicional coercitiva y pasa a una alternativa de regulación distinta basada en la idea de crear vínculos de reciprocidad e influencia entre los participantes que llevan a una independencia internacional de los agentes intervinientes que propone una legitimidad sustentada en la eficiencia, el logro de beneficios y garantías, en vez de una democrática y burocrática. Al ser un escenario en donde intervienen incomparables ideologías y no sólo el Estado como único participante con voz y voto, es posible encontrar, también, como autoridades propiamente dichas, capaces de configurar normas y modelos de conducta a las organizaciones gubernamentales, organizaciones internacionales, organizaciones no gubernamentales, compañías multinacionales y organizaciones de la sociedad civil.

Estos actores juegan un rol importante dentro del proceso de gobernanza global, al actuar e interrelacionarse continuamente proponiendo estrategias de trabajo que respondan a sus necesidades y a las de la comunidad internacional. Cada uno confluye con determinado grado de autoridad e importancia dentro de la gobernanza global y dentro del ámbito en el que se interviene, aun cuando buscan cooperar para la resolución de problemáticas, algunos de estos agentes focalizan su labor en definidos espacios geográficos, mientras que otros son capaces de ser potencia y expresión de poder a nivel global. Ahora bien, la cuestión es ¿qué hace que estos actores privados, que en principio no poseen ni pueden pretender poseer, tengan legitimidad suficiente para lograr condicionar de forma efectiva el actuar de los demás actores internacionales? ¿Qué les brinda su calificación como autoridades privadas? Gracias a la globalización el concepto tradicional de autoridad se ha visto ampliamente modificado de forma tal que la misma ya no recae solamente sobre los Estados–nación sino que entidades e individuos de carácter privado se han ido adelantado y, utilizando mecanismos no tradicionales de regulación, logran implementar sus decisiones y persuadir a otros actores para que las acaten y actúen respecto a las mismas. Se entiende, entonces, que las autoridades privadas surgen allí donde una entidad privada decide y tiene la capacidad de autorregularse y expandir dicha regulación a otros agentes, y que, logran obtener determinado grado de legitimidad en su actuar en tanto los Estados, que son quienes tradicionalmente tienen el papel de autoridad, no discuten las decisiones de estos actores privados. Esta aceptación nace principalmente, en razón de los conocimientos específicos del ente privado, su eficiencia y la posesión de talentos y conocimientos no accesibles para los demás, logrando que su actuar sea más efectivo, sus opiniones más poderosas y su influencia más patente y, por tanto, se acuda a sus conceptos y estándares frente a su tema de conocimiento y acción concreto.

Entre estos últimos se encuentran especialmente las compañías multinacionales y las organizaciones no gubernamentales, las cuales además de considerarse actores dentro de la gobernanza global son entendidas como autoridades privadas competentes para direccionar las medidas de aplicación en contornos económicos, políticos, sociales, culturales e incluso ambientales y la conducta de los demás actores participantes, incluyendo al Estado. Vale resaltar y precisar que eso no los convierte en actores con mayor peso que el Estado ni con mayor



autoridad, sino que tanto las compañías multinacionales como las ONG terminan siendo coparticipes en el estudio, creación y aplicación de normas y proyectos. Las ONG actúan dentro del mundo de las relaciones internacionales como mecanismo de intervención social con los objetivos de dar a conocer e intentar moderar los daños causados por los demás actores tanto en la sociedad como en el ambiente que los rodea. De esta forma obtienen roles políticos, sociales y hasta económicos, e influenciando, debido a la presión social que pueden lograr generar, a los demás actores del derecho internacional para que adecuen su actuar a una serie de principios y parámetros que pretenden proteger y resguardar una causa concreta que cada ONG defiende.

Por otro lado, ostentando, también, la calidad de autoridades privadas, se encuentra a las compañías multinacionales, en el presente, consideradas como el agente internacional privado más importante gracias al proceso de globalización económica, ya que han logrado expandir de tal forma su poder y ámbito de influencia que su actuar alcanza a condicionar y moldear la conducta de los demás actores internacionales, incluso el de los Estados. Lo anterior, se debe a las características particulares que tiene este tipo de las multinacionales, en primer lugar se les facilita el ampliar sus ámbitos de acción e influencia por el hecho de que, aunque nacen dentro de un Estado específico, se expanden de forma tal que su actividad económica es desarrollada en dos o más Estados diferentes. En segundo lugar, al convertirse en agentes potenciales, logran cierto nivel de dominio y control dentro de los mercados en los que se desenvuelven lo que les permite adquirir una mayor cantidad de recursos lo que, en últimas, solo se traduce en un aumento de su poder e influencia para intervenir en los asuntos globales.

Es evidente que el objetivo de los entes empresariales es lograr la maximización de beneficios en la producción y comercialización de bienes y servicios enfocándose principalmente en sus necesidades internas y la de sus accionistas. En virtud a su estatus actual, las compañías multinacionales tienen un enorme poder sobre las personas y sobre la sociedad en general ya que su actuar acarrea impactos tanto sociales como medioambientales que pueden traer consecuencias tanto positivas como negativas. De esta forma se hace patente la necesidad de buscar mecanismos que permitan, hasta donde sea posible, regular la conducta de las compañías

multinacionales y mitigar los impactos negativos de su actividad, cambiando así el modelo de supremacía accionista para adaptarlo e integrar consideraciones éticas y sociales más allá de los beneficios económicos, con lo que nace la denominada RSE, mediante la cual se pretende gestionar estos riesgos y responsabilizar a las empresas de las consecuencias e impactos de su actividad económica.

En las últimas décadas, dado que se ha evidenciado de forma más clara el efecto social de las compañías, la RSE se convirtió en un tema central dentro de la agenda internacional y las mismas empresas se han comprometido a adoptar políticas responsables, ya sea por iniciativa propia o por la presión de otros agentes como las ONG o las organizaciones de la sociedad civil. La RSE es factible considerarla como un espacio de gobernanza global en donde las autoridades privadas van a la vanguardia de los entes de gobierno, expresando su compromiso de coadyuvar al desarrollo sostenible, protegiendo y respetando los derechos humanos, permitiendo un ambiente de diálogo y conciliación. Esta categoría de responsabilidad empresarial es básicamente impulsada por las compañías multinacionales, presionadas por la sociedad civil, como fuente de autoridad privada promoviendo unos estándares de conducta creados por las mismas empresas a través de una forma de regulación distinta a la pública, la cual se conoce como autorregulación privada.

Se puede deducir que la RSE, es en principio un mecanismo de autorregulación empresarial ya que son ellas mismas las que deciden la manera en la cual van a aplicar los lineamientos de transparencia, conducta y buenas prácticas que conforman el eje central de la RSE. De igual forma, es claro que las compañías no pueden definir de manera individual su estándares de conducta, lo que hace necesario la asociación entre las mismas para determinar ciertos parámetros básicos que permitan dictar sus políticas propias de responsabilidad; a raíz de ello, nacen distintas iniciativas de carácter voluntario que tienen el objetivo de estipular un marco normativo que propicie el desarrollo de la actividad económica de forma responsable acorde a los derechos protegidos por la comunidad internacional. Estas agrupaciones empresariales cumplen diversas funciones dentro de la gobernanza global: han logrado crear una vinculación

entre el sector privado y la gestión de los riesgos sociales, han impulsado y consolidado las formas de autorregulación privada, han canalizado los intereses y objetivos empresariales de forma tal que logran influir en las decisiones de las autoridades de gobierno y, además, actúan como grupo de presión en pro de los diferentes mecanismos de autorregulación privada ante los demás actores internacionales. Es así como surge la iniciativa Global Compact, actualmente el proyecto voluntario de RSE más grande del mundo.

El Global Compact, junto con otras iniciativas han ido institucionalizando la RSE dentro de la gobernanza global y el derecho internacional de la mano de las autoridades públicas internacionales como las Naciones Unidas, la cual fue la propulsora de la iniciativa Global Compact. Aun contado con la participación de estas autoridades especializadas de carácter público, las iniciativas empresariales han desarrollado mecanismos de autorregulación que establecen un marco privado internacional dirigido a la protección de los derechos humanos, laborales y medio ambientales. En el caso en particular del Global Compact, fue la ONU el ente internacional el encargado de impulsar un escenario de diálogo y participación en donde concurren, en colaboración a las empresas, la sociedad civil, los mismos organismos de la ONU y otros sujetos interesados en el tema, pero son sus participantes los que determinan, en últimas, la regulación a seguir.

La iniciativa Global Compact, es uno de los proyectos más importantes en cuanto al desarrollo de la RSE por las empresas y en cuanto a las relaciones de éstas últimas con los demás actores internacionales dentro del diálogo *multistakeholders*. Las propuestas de trabajo de la iniciativa se desarrollan gracias al intercambio de información entre las partes, los diferentes procesos de aprendizaje, construcción de redes y avance de proyectos liderados por sus participantes, lo que finalmente contribuye a la gestión de bienes públicos globales, que ya no son solo competencia del Estado. La concurrencia de actores dentro de esta iniciativa permite analizar el contexto global y los nuevos retos que se van presentando desde varios enfoques, lo que facilita el hallazgo de soluciones que se adapten a las características concretas del tema. Cabe oponer a esto, que aun siendo el Global Compact un marco que encuadra el diálogo entre los distintos

actores internacionales, éstos se pueden categorizar por su grado de autoridad dentro de la misma iniciativa dependiendo su influencia y su porcentaje de participación dentro de los órganos de control del pacto, lo que arroja como resultado el predominio de las compañías multinacionales sobre el resto de actores, sobrepasando así tanto a las organizaciones gubernamentales, las organizaciones de la sociedad civil y los entes gubernamentales, incluyendo los Estados, lo que no desmerita el papel de ellas dentro de la iniciativa pues éstas siguen obrando como apoyo y coordinación en la aplicación de proyectos y evaluación de la aplicación de los lineamientos propuestos.

Ejemplo de la afirmación anterior, es el Global Compact Board, que es considerado el órgano de control principal en el proyecto, el cual se encarga de diseñar las estrategias y recomendaciones que seguirán los demás órganos de control, participantes y *stakeholders*. Si bien está conformada por diferentes actores (compañías, sociedad civil, organizaciones de trabajo y ONU) si se miran sus miembros es evidente que son las compañías multinacionales quienes ostentan el papel principal de las mismas ya que de este hay 20 integrantes del sector empresarial, mientras que los demás sectores cuentan con máximo cuatro representantes dentro de la junta. De esta forma, las compañías multinacionales son decisivas en la creación de normas y estándares del pacto y que dada su naturaleza son consideradas normas de *soft law* que son utilizados para regular el comportamiento de los participantes en cuanto a la aplicación de los diez principios del pacto, revelando una enorme influencia frente a las mismas compañías y frente a los otros *stakeholders*.

Estas nuevas formas de administración de las relaciones internacionales a cargo de las compañías multinacionales apuntan a una normativa laxa y flexible que permita la interacción entre los participantes y la afluencia de intereses, en donde la vinculatoriedad no se restrinja a una cuestión coercitiva sino que, sus integrantes sean capaces de visualizar la dimensión de los objetivos deseados por el pacto y asuman un compromiso voluntario de cooperación, responsabilizándose de sus acciones como entes parte de la iniciativa. Algunas de las instituciones constituyentes del Global Compact, conformadas esencial y prevalentemente por compañías multinacionales y empresas, son aptas para ser reconocidas como creadoras de *soft*

*law*, no sólo por ser manifestaciones de la fuerza vinculante de la ONU, sino por realizar acciones que pretenden adecuar la conducta de otros sujetos (que no siempre están adscritos a ellas) a través de la emisión de recomendaciones, modelos de conducta y decisiones que repercuten en la imagen de las entidades vinculadas. El *soft law* es la tipología de normatividad que mejor expone la capacidad de acomodación del derecho internacional a los cambios generados por la globalización y, por ende, de la gobernanza global; al ser un camino óptimo para la inclusión y participación es acogido por la iniciativa Global Compact para crear relaciones recíprocas entre sus asociados sin dejar de lado la responsabilidad asumida al vincularse a ésta.

Adviértase entonces, que se debe entender el Global Compact como un ejemplo claro de la caracterización de las compañías multinacionales como autoridades privadas, que gracias a la actividad que desarrollan dentro de la iniciativa logran diseñar y aplicar modelos de conducta propios que son aplicados de forma voluntaria, evitando de esta manera una intervención estatal en el tema y evadiendo los posibles vacíos legales que pudieran presentarse, esto mediante de la aplicación de normas de *soft law*, que logran dinamizar el mundo de las relaciones internacionales y, en este caso en concreto, el tema de la RSE. Se comprende así que, las empresas y las compañías multinacionales han extendido su poder decisorio a temas que, anteriormente, eran considerados propios del sector público pero que hoy en día permiten la coparticipación público-privada al ser ejes de acción de ellas dentro de la comunidad internacional.

Con el fenómeno de la globalización el poder estatal se ha visto mermado, lo cual ha llevado a que las expectativas sociales estén dirigidas al comportamiento voluntario de las compañías multinacionales, por lo que cada una de ellas se autorregula voluntariamente mediante reglas y estándares más allá de los básicos que ofrece el Estado y, así proyectar una imagen de responsabilidad social hacia los *stakeholders*, sus consumidores y las demás compañías, sin olvidar sus intereses mercantiles. Las compañías y empresas multinacionales, a través de los procesos de autorregulación encuentran herramientas que les permiten establecer normas, valores

y principios que faciliten la expansión de su poder económico evitando de esta forma la coerción estatal y la imposición de límites futuros, de manera tal que dichos lineamientos despliegan legitimidad, en tanto que los Estados y organizaciones internacionales reconocidas como legítimas han fomentado y autorizado este tipo de regulación al considerarse positivas para el bienestar global. Por todo esto se infiere que, las compañías multinacionales actúan tanto de forma individual como cooperativa mediante esquemas de autorregulación que derivan en la creación de regímenes normativos privados que no sólo se enfocan en temas económicos y mercado, sino que se extienden a temas de interés internacional de forma tal, que las multinacionales logran influir decisivamente en la creación de otros sistemas de regulación abogando por la incorporación de estándares normativos favorables a sus intereses, lo que les permite crear estructuras de autorregulación.

En definitiva, la gobernanza global se erige como una plataforma de integración y cooperación *multistakeholders* donde los actores tanto estatales como no estatales solidifican una base en la que se permita la participación de todos aquellos interesados en los asuntos globales. Lo anterior abarcando los intereses de cada uno de ellos y logrando un equilibrio y armonía entre los mismos, principalmente, mediante la elaboración público-privada y la implementación de mecanismos de autorregulación que permitan llenar de forma más flexible las lagunas de las normas tradicionales. Así las cosas, iniciativas como el Global Compact, con la creación y aplicación de normas de *soft law* logran vincular y persuadir a los diferentes actores para que de forma voluntaria acojan estándares de conducta beneficiosos para toda la sociedad y que permiten el desarrollo y progreso de la comunidad global. Bien, pareciera por todo lo anterior que las compañías multinacionales, gracias al papel adquirido como autoridades privadas, logran intervenir en el desarrollo de la regulación internacional de forma tal que los intereses privados y los intereses públicos buscan confluir que se logre el funcionamiento armonioso del orden global.

## BIBLIOGRAFÍA

- Abbott, K. W., & Snidal, D. (2000). *Hard and Soft Law in International Governance*. International Organization, 54, 421-456.
- Acción Empresarial. (2003). *ABC de la responsabilidad social empresarial en Chile y en el mundo*. Santiago de Chile: Acción Empresarial.
- Afanador Cadena, W., & Cubillos Guzmán, G. (2011). *Gobernanza global y educación jurídica*. Diálogos de saberes, 97 - 114.
- Albareda Vivó, L. (2006). *Responsabilidad social de las empresas, autoridad privada y gobernanza global*. Universidad Autónoma de Barcelona.
- Albareda Vivó, L. (2009). *La contribución de las autoridades privadas a la gobernanza global: Las élites empresariales en las iniciativas de responsabilidad social de la empresa*. Barcelona: Universidad Autónoma de Barcelona.
- Alfaya, V. (s.f). *Responsabilidad Social Empresarial (RSE). La empresa sostenible*.
- All, P. (2013). *Algunos interrogantes sobre la fuerza y la debilidad de la codificación privada tradicional*. Asunción.
- Ángel Cabo, N. (2008). *La discusión en torno a las soluciones de soft law en materia de responsabilidad social empresarial*. Revista de derecho privado, Universidad de los Andes.
- Arellano, L. L. (2008). *Fuentes del Derecho Internacional*. U.N.A.M.
- Arnold, D. (2012). *Global Justice and International Business*. Carolina del Norte: Society for business ethics presidential address.
- Asociación Española del Pacto Mundial. (2007). *Futuros*. Obtenido de El pacto global: [http://www.revistafuturos.info/futuros17/pacto\\_mundial.htm](http://www.revistafuturos.info/futuros17/pacto_mundial.htm)
- Augusto, F. (2012). *A Call for Rethinking the Sources of International Law: Soft Law and the Other Side of the Coin*. Ciudad de México: Universidad UNAM.

- Backer, L. (2006). *Multinational corporation, transnational corporations, transnational law: the united nations norms on the responsibilities of transnational corporations as a harbinger of corporate social responsibility in international law*. Columbia human rights law review, 287 - 389.
- Backer, L. (2011). *Private actores and public governance beyond the State: The multinational corporation, the financial stability board and the global governance order*. Penn State Law.
- Banco de la República. (s.f). *Globalizacion*. Obtenido de <http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/ayudadetareas/economia/econo34.htm>
- Banco Mundial. (2011). *Definición de la sociedad civil*. Obtenido de sitio web del Banco Mundial:  
<http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/BANCOMUNDIAL/EXTTEMAS/EXTCSOSPANISH/0,,contentMDK:20621524~pagePK:220503~piPK:264336~theSitePK:1490924,00.html>
- Barbé, E. (1993). *El Estado Barbé*. Paper: Revista de sociología, 33-54.
- Barbé, E. (1993). *El Estado como actor internacional: crisis y consolidación del sistema de Estados*. Papers. Revista de Sociología(41), 33-54.
- Bellido, Á. M. (2004). *Soft Law: ¿Mucho ruido y pocas nueces?* Revista electrónica de Estudios Internacionales.
- Bernstein, S., & Cashore, B. (2007). *Can non state global governance be legitimate? An analytical framework*. Regulation and Governance, 347 - 371.
- Biersteker, T. (2009). *Global Governance*.
- Bjorklund, A. K., & Reinisch, A. (2012). *International investment law and soft law*. Vienna: Edward Elgar Publishing.
- Blau, P. (1963). *Critical remarks on Weber's theory of authority*. American Science Review, vol 57, 305-316.



- Bonnitcha, J. (2012). *The UN Guiding Principles on Business and Human Rights: the implications for enterprises and their lawyers*. Human rights and business: a burgeoning relationship, 14 - 16.
- Braaten, D. (S. F.). *Transnational Corporations, Human Rights, and the United Nations: The Global Compact as Soft Law*. Lincoln: University of Nebraska – Lincoln.
- Bussinees in the Community. (2014). *About us*. Obtenido de sitio web de Bussinees in the Community: <http://www.bitc.org.uk/about-us>
- Büthe, T. (2004). *Governance through private authority: Non state actores in world politics*. Governance: The balance Between Development and Stability, 281- 290.
- Calduch, R. (1991). *Relaciones Internacionales*. Ediciones Ciencias Sociales.
- Cañas Vargas, A. (2008). *Estatus jurídico de las organizaciones no gubernamentales internacionales*. Universidad de Costa Rica.
- Ciceo, G. (2009). *How can the present economic crisis affect the structures of global govenance?* Studia Universitatis Babes-Bolyai, Studia Europea. LIV, 93-107.
- Colmegna, P. D. (2012). *Impacto de las normas de soft law en el desarrollo del derecho internacional de los derechos humanos*.
- Comisión Brundtland. (1988). *Informe Brundtland*.
- Comisión Europea. (24 de abril de 1986). *Convención europea sobre el reconocimiento de la personalidad jurídica de las organizaciones internacionales no gubernamentales*.
- Comisión de las Comunidades Europeas. (2001). *La gobernanza europea. Un libro Blanco*. Bruselas: Unión Europea.
- Comission on Global Governance. (1995). *Our Global Neightborhood*. Oxford University Press.
- Conferencia de la ONU sobre el Desarrollo Sostenible Río+20. (2013). *Declaración El futuro que queremos*.

Corporate Social Responsibility Europe. (2014). *About us*. Obtenido de sitio web de: Corporate Social Responsibility Europe: <http://www.csreurope.org/about-us>

Cox, R. W. (1987). *Production, Power, and World Order: Social Forces in the Making of History*. Nueva York: Columbia University Press.

Cutler, C., Haufler, V., & Porter, T. (1999). *Private authority and international affairs*. En C. Cutler, V. Haufler, & T. Porter, *Private authority and international affairs* (págs. 3 - 27). SUNY press.

Del Toro Huerta, M. (2006). *El fenómeno del soft law y las nuevas perspectivas del derecho internacional*. Anuario mexicano de derecho internacional. Vol. VI, 513 - 549.

Deva, S. (2006). *Global Compact: A critique of the U.N's "public - private" partnership for promoting corporate citizenship*.

Dingwerth, K., & Pattberg, P. (2006). *Global governance as a perspective on world politics*. *Global Governance*, 185 - 203.

Elias, C. W. (2006). *Catching the Conscience of the King: Corporate Players on the Internal Stage*. En *Non-State Actors and Human Rights* (págs. 141 - 175). Oxford: Oxford University Press.

Empresa, F. (2013). *Misión y Visión*. Obtenido de sitio web de Forum Empresa, red de RSE de las Ámericas:  
[http://www.empresa.org/index.php?option=com\\_content&view=article&id=56&Itemid=102](http://www.empresa.org/index.php?option=com_content&view=article&id=56&Itemid=102)

EOI. (9 de Mayo de 2012). *Wiki EOI*. Obtenido de Iniciativas Europeas en Responsabilidad Social y Sostenibilidad Empresarial:  
[http://www.eoi.es/wiki/index.php/Iniciativas\\_europeas\\_en\\_Responsabilidad\\_Social\\_y\\_Sostenibilidad\\_Empresarial](http://www.eoi.es/wiki/index.php/Iniciativas_europeas_en_Responsabilidad_Social_y_Sostenibilidad_Empresarial)

Epstein, M. E. (1987). *The corporate social policy process: Beyond Business ethics, corporate social responsibility, and corporate social responsiveness*. *California Management Review* Vol. 29, 99 - 114.

- Escobar Delgado, R. (2010). *Las ONG como organizaciones sociales y agentes de transformación de la realidad: desarrollo histórico, evolución y clasificación*. Bogotá: Universidad libre.
- Escobari, A. Q. (2011). *Gobernanza global y Estado: Desterritorialización y desvanecimiento de la autoridad*. Universidad del Norte. Obtenido de <http://www.redintercol.org/Querejazu-Amaya-Gobernanza-global-Estado.pdf>
- Esty, D. C. (2006). *Good Governance at the supranational scale: Globalizing Administrative Law*. The Yale Law Journal, 1490-1560.
- Folger, J. (1 de Diciembre de 2011). *Investopedia*. Obtenido de The Enron Collapse: A Look Back: <http://www.investopedia.com/financial-edge/1211/the-enron-collapse-a-look-back.aspx>
- Fondo Monetario Internacional. (31 de Octubre de 2006). *Glossary of Selected Financial Terms*. Obtenido de Termns and definitions: <http://www.imf.org/external/np/exr/glossary/showTerm.asp#91>
- Forbs. (11 de Mayo de 2014). *Forbs*. Obtenido de las compañías más grandes del mundo en 2014: <http://www.forbes.com.mx/sites/las-companias-mas-grandes-del-mundo-en-2014/>
- Freeman, W. R. (1984). *Strategic management: a stakeholdr approach*. Boston: Pitman.
- Gersen, J. E., & Posner, E. A. (2008). *Soft Law*. University of Chicago.
- Ghafele, R., & Mercer, A. (2011). *A mountain biker cannot start a journey in sixth gear. An assessment of the U.N. Global Compact's use of soft law as Global Governance Structure for Corporate Social Responsibility*.
- Gill, A. (2008). *Corporate Governance as Social Responsibility: A Research Agenda*. Berkeley Journal of International Law, 452 - 478.
- Global Reporting Initiative. (2014). *About us*. Obtenido de sitio web de Global Reporting Initiative: <https://www.globalreporting.org/information/about-gri/Pages/default.aspx>

- Global Reporting Initiative. (2012). *GRI Sustainability Reporting: A common language for a common future*. Ámsterdam.
- Global Reporting Initiative. (2007). *The GRI sustainability reporting cycle: A Handbook for small and not-so-small organizations*. Amsterdam . Obtenido de The GRI sustainability reporting cycle: A Handbook for small and not-so-small organizations.
- Glodman, D. (29 de Febrero de 2012). *CNN*. Obtenido de Apple vale más que el PIB de Suecia: <http://www.cnnexpansion.com/negocios/2012/02/29/apple-valor-mercado-acciones-ipad-iphone>
- Gómez Gil, C. (2004). *Las ONG en la sociedad global. Estrategias de las ONG frente al Estado en la era de la globalización*. Cuadrernos Bakeaz N° 65.
- Gómez Patiño, D. (2011). *El pacto global de las Naciones Unidas: sobre la responsabilidad social, la anticorrupción y la seguridad*. Revista Prolegómenos, derechos y valores, 217 - 231.
- Guzmán, A. T., & Meyer, T. L. (2010). *International Soft Law*. Journal of Legal Analysis, 171 - 225.
- Haggard, S., & Simmons, B. (1987). *Theories of international regimes*. International Organization Vol. 41, 491 - 517.
- Hall, R. B., & Biersteker, T. (2002). *The emergence of private authority in global governance*. Cambridge university press.
- Haufler, V. (2006). *Global Governance and the Private Sector*. Global Corporate Power, International Political Economy Yearbook Vol. 13, 85 - 103.
- Haufler, V. (2013). *A Public Role for the Private Sector: Industry Self-Regulation in a Global Economy*. Carnegie Endowment.
- Holme, R., & Watts, P. (2000). *Corporate social responsibility: making good business sense*. Geneva, Suiza: Enero.

- Ibáñez Muñoz, J. (2002). *Poder y Autoridad en las Relaciones Internacionales: El Control del Comercio Electrónico en Internet*. Barcelona: Universitat Pompeu Fabra.
- Ibarra Padilla, A. (2014). *Principios de la responsabilidad social empresarial en el ordenamiento jurídico colombiano*. Revista de derecho N° 41.
- Ioannou, I., & Serafeim, G. (S.F). *The consequences of mandatory corporate sustainability reporting: evidence from four countries*.
- Jerbi, S. (2009). *Business and human rights at the UN: What might happen next?* Human rights quarterly Vol. 31, 299 - 320.
- Kamminga, M. T. (2005). *The evolving status of NGOs under International law: A threat to the inter-state system?* En P. Alston, Non State actors and human rights (págs. 93-111). Oxford university press.
- Korbin, S. (2009). *Private political authority and public responsibility: transnational politics, transnational firms and human rights*. Business ethics quarterly.
- Korten, D. (1990). *Getting to the 21th Century: Voluntary action and the global agenda*. West Hartford: Kumarian Press.
- Krasner, S. D. (1983). *International Regimes*. Cornell University Press.
- Levy , D., & Prakash, A. (2003). *Bargains Old and New: Multinational corporations in global governance*. Business and politics Vol 5, 131 - 150.
- López Marín, D. (2012). *Los principios Ruggie y los informes de Pacto Global dentro de la figura de instrumentos de “soft law” que vinculan a Empresas dentro del marco de la ONU*. Relatoría “Poder, globalización y derecho”.
- Martínez Garcés, D. (2007). *La responsabilidad social empresarial, el papel de los gobiernos, los organismos multilaterales y las ONG´s*.
- Mather, G. (2010). *Is soft law taking over? The perils and benefits of non traditional legislation*. European Policy Forum.

- McCorquodale, R., & Simons, P. (2007). *Responsibility beyond borders: state responsibility for extraterritorial violations by corporations of international human rights*.
- Mingst, M. P. (2009). *International Organizations. The Politics and Processes of Global Governance*. Londres: Lynne Rienner Publishers.
- Mittelman, J. H. (2002). *El síndrome de la globalización: Transformación y resistencia*. Siglo XXI.
- Mittleman, J. H. (1997). *Globalization: Critical reflections*. Lynne Rienner Publisher.
- Morales, F. (2000). *Globalización: Conceptos, Características y Contradicciones*. Revista Educación 24, 7-12.
- Mörth, U. (2005). *Soft law and new modes of EU governance - A Democratic Problem?* Stockholm University.
- Muchlinski, P. (2012). *Implementing the New UN Corporate Human Rights Framework: Implications for Corporate Law, Governance, and Regulation*. Business Ethics Quarterly, 145 - 177.
- Murillo Zamora, C. (2004). *Aproximación a los regímenes de integración regional*. Revista electrónica de estudios internacionales.
- Neumann, R. A. (2007). *Las empresas multinacionales en la globalización. Relaciones con los Estados*. Estudios internacionales 158, 59 - 99.
- Niello, J. V. (2006). *Responsabilidad social empresarial (RSE) desde la perspectiva de los consumidores*. Santiago de Chile: Naciones Unidas.
- OCDE. (2011). *Líneas directrices de la OCDE para empresas multinacionales*. OCDE.
- Ortega, G. P. (2011). Las organizaciones no gubernamentales-ONG-, conceptualización y contextualización. *Ensayos de economía*, 243 - 260.
- Papadopoulos, Y. (2013). *The challenge of transnational private governance: Evaluating authorization, representation and accountability*. SciencesPo.

- Pardo Schotborgh , C., & Paz Monroy, M. (2011). *El soft law como fuente de derecho internacional, resoluciones de comercio justo*. Cartagena: Universidad de Cartagena.
- Pattberg, K. D. (2006). *Global Governance as Perspective on World Politics*. *Global Governance* 12, 185-203.
- Pérez Ortega, G. (2011). *Las organizaciones no gubernamentales-ONG-, conceptualización y contextualización*. *Ensayos de economía*, 243 - 260.
- Peters, A., & Pagotto, I. (2006). *Soft Law as a New Mode of Governance: A Legal Perspective* . NEWGOV .
- Prince, M., & Verhulst, S. (2000). *In serch of the self: Charting the course of self regulation on the internet in a global enviroment*. Cardozo Law School.
- Programa de las Naciones Unidas para el desarrollo en Colombia. (s.f.). *PNDU*. Obtenido de Objetivos del Milenio: <http://www.pnud.org.co/sitio.shtml?apc=h-a-1--&s=a&m=a&e=A&c=02010#.U62S-vldWSp>
- Ramonet, I. (s.f.). *El impacto de la globalización en los países en desarrollo*. Obtenido de <http://servicioskoinonia.org/logos/articulo.php?num=081>
- Rasche, A. (s.f). *"A necessary Supplement" what the united natios global copact is and is not*. Coventry.
- Rasche, A. (s.f.). *The united nations and transnational corporations: how the UN Global Compact has changed the debate*. Warwick Business School.
- Rasche, A., & Waddock, S. (2013). *Global Sustainability Governance and the UN Global* .
- Rasche, A., Waddock, S., & McIntosh, M. (2012). *The United Nations Global Compact: Retrospect and Prospect*. SAGE.
- Raustiala, K. (13 de Junio de 2007). *Cato Unbound*. Obtenido de <http://www.cato-unbound.org/2007/06/13/kal-raustiala/globalization-global-governance>

- Red Pacto Global Colombia. (Agosto de 2014). *Principios de empoderamiento de la mujer*.  
Obtenido de sitio web de la Red Pacto Global Colombia: <http://pactoglobal-colombia.org/index.php/principios-de-empoderamiento-de-la-mujer>
- RespACT Austria. (2003). *UN Global Compact: The history of the Global Compact*. Viena.
- Root, F. R. (1990). *The nature and Scope of Multinational Enterprise*. En F. R. Root, International trade and investment (págs. 580 - 608). Cincinnati: Western publishing Co.
- Rosenau, J. N. (1995). *Governance in the Twenty-first Century*. Global Governance 1, No. 1.
- Ruggie, J. G. (1982). *International Regimes, Transactions, and Change: Embedded Liberalism in Postwar Economic Order*. International Organization Vol 36, 379 - 415.
- Ruggie, J. G. (2001). *The Global Compact as Learning Network*. Global Governance 7, 371 - 378.
- Ruggie, J. G. (2004). *Reconstituting The Global Public Domain: Issues, Actors and Practices*. European Journal of International Relations, 499-531.
- Scherer, A., Palazzo, G., & Baumann, D. (2006). *Global rules and private actors - towards a new role of the transnational corporation in global governance*. Business Ethics Quarterly Vol. 16, 505 - 532.
- Scholte, J. A. (2000). *Globalization: A critical Introduction*. Nueva York: Palgrave macmillan.
- Scholte, J. A. (2001). *Globalization, Governance and Corporate Citizenship*. Journal of Corporate Citizenship, vol. 1, 15 - 23.
- Scholte, J. A. (2004). *Globalization and Governance: From Statism to Polycentrism*. CSGR.
- Scholte, J. A. (2011). *Towards greater legitimacy in global governance*. Review of international Political Economy, 110-120.
- Scotti, L. (2013). *Escenarios del derecho internacional privado actual: Globalización, integración y multiculturalidad*. En D. Arroyo Fernández , & J. Moreno Rodríguez , Derecho internacional privado y derecho de la integración - Libro homenaje a Roberto Ruíz Díaz Labrano (págs. 147 - 168). Asunción: CEDEP.



- Serrano Caballero, E. (1999). *Las ONG como actores de las relaciones internacionales*. Tesis doctoral. Universidad Complutense de Madrid.
- Shaffer, G., & Pollack, M. (2008). *How hard and soft law interact in international regulatory governance: alternative, complements and antagonists*.
- Shelton, D. L. (2008). *Soft Law*. Washington: The George Washington University Law School.
- Shulterbrandt, S. (2003). *ONG's Nacionales e Internacionales: Ventajas y desventajas*. Inter Forum.
- Simons, P. (2012). *International law's invisible hand and the future of corporate accountability for violations of human rights*. *Journal of human rights and the environment* Vol. 3, 5 - 43.
- Slaughter, A. (1993). *International Law and International Relations theory: A Dual Agenda*. *American Journal of International Law*, 205 - 239.
- Slaughter, A., Tulumello, A., & Wood, S. (1998). *International law and International relations theory: A new generation of interdisciplinary scholarship*. *American Journal of International Law*.
- Slaughter, A. (2000). *A Liberal Theory of International Law*. *ASIL Proceedings 2000* (págs. 240 -248). The American Society of International Law.
- Smith, J. (s.f.). *Power, interests, and the United Nations Global Compact*. En T. Porter, & K. Roint, *Globalization, private-sector authority and new modes of democratic policy making*. University of Notre Dame.
- Spero, J., & Hart, J. (2009). *The multinational corporation and global governance*. En *The politics of international economic relations* (págs. 130 - 175). Cengage Learning.
- Spiro, P. (2012). *Nongovernment organizations in international relations (theory)*. En J. Dunoff, & M. Pollack, *Interdisciplinary perspectives on international law and international relations: The state of art* (págs. 223 - 243). Cambridge university press.
- The economist. (2002). *Enron, The real scandal*. The Economist.

- Theunis, S. (1992). *Non Governmental Development Organizations of Developing Countries and The South Smiles*. Netherlands: Kluwe Academic Publishers.
- Thürer, Daniel. (2000). *Soft Law*. Encyclopedia of Public International Law.
- Toro Valencia, J. (2012). *La autoridad privada en la gobernanza global: las oficinas globales de abogados en el régimen de arbitraje de inversiones del CIADI. Los casos arbitrales derivados de la crisis Argentina*. Tesis doctoral. Barcelona, España: Universidad Pompeu Frabra.
- Torres Reina, D. (2011). *Globalización, empresas multinacionales e historia*. Pensamiento y gestion Vol. 30, 165 - 185.
- Trubek, D. M., Cottrell, P., & Nance, M. (2005). *"Soft Law", "Hard Law", and European Integration: Toward a Theory of Hybridity*. Wisconsin.
- Ulrich Gilbert, D., & Behnam, M. (2012). *Trust and the United Nations Global Compact: A Network Theory Perspective*. SAGE.
- UN Global Compact. (2008). *Global Compact Governance*. Nueva York.
- UN Global Compact. (2010). *Nota sobre las medidas de seguridad*. Nueva York.
- UN Global Compact. (14 de Abril de 2011). *Integrity Measures*. Obtenido de <http://www.unglobalcompact.org/AboutTheGC/IntegrityMeasures/index.html>
- UN Global Compact. (2013). *Board Members*. Obtenido de UN Global Compact: [http://www.unglobalcompact.org/AboutTheGC/The\\_Global\\_Compact\\_Board/bios.html](http://www.unglobalcompact.org/AboutTheGC/The_Global_Compact_Board/bios.html)
- UN Global Compact. (2013). *Global Corporate Sustainability Report*. New York: UN Global Compact.
- UN Global Compact. (2013). *Networks Around The World*. Obtenido de UN Global Compact: [http://www.unglobalcompact.org/NetworksAroundTheWorld/Meetings\\_and\\_Events.html#ALNF](http://www.unglobalcompact.org/NetworksAroundTheWorld/Meetings_and_Events.html#ALNF)
- UN Global Compact. (2013). *The Global Compact Board*. Obtenido de UN Global Compact: [http://www.unglobalcompact.org/AboutTheGC/The\\_Global\\_Compact\\_Board/index.html](http://www.unglobalcompact.org/AboutTheGC/The_Global_Compact_Board/index.html)

- UN Global Compact. (2013). *UN Global Compact Board Meeting Report*. Nueva York: UN Global Compact.
- UN Global Compact. (2013). *UN Global Compact Leaders Summit 2013*. Nueva York: United Nations Global Compact.
- UN Global Compact. (22 de Abril de 2013). *United Nations Global Compact*. Obtenido de <http://www.unglobalcompact.org/>
- UN Global Compact. (2014). *Civismo Empresarial en la Economía Muncial: Pacto Mundial de las Naciones Unidas*. Nueva York: Oficina del Pacto Mundial de las Naciones Unidas.
- UN Global Compact. (19 de Febrero de 2008). *About the United Nations Global Compact*. Obtenido de [http://www.unglobalcompact.org/aboutthegc/stages\\_of\\_development.html](http://www.unglobalcompact.org/aboutthegc/stages_of_development.html)
- Urueña, R. (2008). *El derecho de las Relaciones Internacionales*. Editorial Tenis.
- Villar, R. (2001). *El tercer sector, la sociedad civil y la gobernabilidad democrática en Colombia*. Obtenido de Confederación Colombiana de Organizaciones No Gubernamentales:  
[http://www.lasociadacivil.org/docs/ciberteca/colombia\\_tercer\\_sector\\_rodrigo\\_villar.pdf](http://www.lasociadacivil.org/docs/ciberteca/colombia_tercer_sector_rodrigo_villar.pdf)
- Weber, M. (1964). *Economía y sociedad: Esbozo de sociología comprensiva*. Fondo de cultura económica.
- Wells, C., & Elias, J. (2005). *Catching the conscience of the king: corporate payer on the international stage*. En P. Alston, *Non State actors and human rights* (págs. 141 - 175). Oxford university press.
- White, L. C. (1968). *International Non-governmental Organizations*. New Brunswick: Rutgers University Press.
- Williams, O. F. (2013). *Corporate Social Responsibility: The Role of Business in Sustainable Development*. Routledge.

World Business Council for Sustainable Development. (2013). *About: Organization*. Obtenido de sitio web de: World Business Council for Sustainable Development (WBCSD): <http://www.wbcsd.org/about/organization.aspx>