

EL SECTOR PRIVADO Y LA EFICACIA DEL DESARROLLO

- DOCUMENTO DE TRABAJO PARA LOS MIEMBROS DE LA RSCD -

¿QUÉ ROL ASIGNARLE AL SECTOR PRIVADO EN LA EFICACIA DEL DESARROLLO? Aunque es un tema que, hasta hace poco, apenas se había investigado, el ámbito de la ayuda está experimentando unas evoluciones profundas y tratando de conseguir una mayor implicación por parte de las empresas. El objetivo del presente documento es identificar los principales retos referentes al papel del sector privado en el desarrollo a fin de constituir una base de trabajo útil para la Red Sindical de Cooperación al Desarrollo (RSCD), con el fin de que ésta pueda adoptar una postura sobre esta cuestión de cara al IV Foro de Alto Nivel (FAN).

Este informe está basado en diversas fuentes documentales procedentes, entre otros, de organismos públicos de desarrollo, sindicatos, ONG y asesores. Contiene el valioso aporte de las primeras posturas que han sido adoptadas por los miembros de la Red durante la última Reunión General.

1. **Definir “sector privado”**
2. **Interés de estudiar el rol del sector privado en la eficacia del desarrollo**
3. **Formas de implicación del sector privado en el sistema de ayuda/desarrollo?**
 - Las empresas, beneficiarias de la ayuda
 - Las colaboraciones público-privadas
 - Financiación privada del desarrollo
4. **Elementos de una postura sindical**
 - ¿Cuál es el marco público y democrático de las actividades del sector privado?
 - ¿Cómo integrar los principios de la eficacia del desarrollo en el núcleo de la actividad de las empresas?
 - ¿Debe la AOD financiar el sector privado?

1. DEFINIR “SECTOR PRIVADO”

Definir lo que es el sector privado constituye una etapa esencial, previa a todo acuerdo sobre las prácticas y sobre el rol que se le ha de asignar en las políticas de desarrollo. Sin embargo, hasta el momento las tentativas de establecer una definición oficial no han desembocado más que en un consenso bastante impreciso. Así pues, la definición de la OCDE, muy inclusiva, abarca “las sociedades privadas, las familias y las instituciones no mercantiles al servicio de las familias”, mientras que otros circunscriben el sector privado estrictamente al mundo empresarial y comercial. No obstante, el sentido que se le ha dado en realidad a este concepto es claro: se trata de inversores privados, a saber las **empresas con ánimo de lucro** – y, adicionalmente, **fundaciones privadas**. Por ser asociados privilegiados de larga data de las políticas oficiales de desarrollo, estos dos sectores parecen destinados a que su papel gane importancia en el futuro; constituyen lo que aquí entendemos por “sector privado”.

Otra dificultad suplementaria yace en que las empresas reagrupan de por sí actores muy diversos, cuyos intereses, contribución e impacto en los procesos de desarrollo difieren considerablemente. Abarcan desde grandes firmas multinacionales hasta micro-empresas, pasando por pequeñas y medianas empresas (PYME), cooperativas e incluso estructuras de la economía informal. Desde la perspectiva de la eficacia del desarrollo también es importante distinguir el papel de las empresas nacionales del papel de las multinacionales extranjeras, cuyos intereses pueden ser a veces incompatibles¹.

2. INTERÉS DE ESTUDIAR EL ROL DEL SECTOR PRIVADO EN LA EFICACIA DEL DESARROLLO

EL SECTOR PRIVADO ES UN ACTOR DEL SISTEMA DE LA AYUDA

La inclusión creciente del sector privado es una de las fuertes tendencias que afecta a las políticas de desarrollo. Su impacto es aún mayor cuando nos encontramos las empresas a prácticamente todos los niveles del sistema de la ayuda, cuya contribución va desde ser fuente de financiación al desarrollo hasta beneficiario de la Ayuda Oficial al Desarrollo (AOD), pasando por la responsabilidad de la gestión de proyectos en el marco de colaboraciones público-privadas.

La iniciativa “Ayuda para el Comercio” (*Aid for Trade*) establecida por la OMC en 2005 dio lugar a la prioridad que se le otorgaría al comercio en las estrategias de desarrollo, de la cual somos testigos hoy en día. Ésta cubre la ayuda que permite financiar la asistencia técnica y la infraestructura vinculada a los intercambios y la consolidación de las capacidades productivas; y representa entorno a **una quinta parte de la AOD total**².

Por otra parte, varias instituciones de ayuda, bilaterales y multilaterales, han afirmado su deseo de elevar las empresas al rango de asociados privilegiados en su estrategia de desarrollo. Así pues, en un comunicado oficial, una decena de agencias bilaterales se expresan en los siguientes términos: “Más que considerar al sector privado simplemente como un socio capitalista, optamos por **reconocer el sector privado como un asociado igual en**

¹ *The Role of the Private Sector in the Context of Aid Effectiveness*, Penny Davies, 2011

² OCDE/OMC (2011), *La ayuda para el comercio en síntesis, 2011: mostrar resultados*

*torno a cuestiones claves del desarrollo*³". El Grupo de Trabajo sobre la Eficacia de la Ayuda de la OCDE mantiene una postura parecida y cuenta con la firma de una declaración conjunta con los representantes del sector privado elaborada después de Busan.

IMPLICAR A LAS EMPRESAS: UNA PRIORIDAD PARA LAS INSTITUCIONES DE DESARROLLO

En el contexto de la crisis económica mundial, los presupuestos asignados a la AOD se ven constantemente amenazados. Por lo tanto, las agencias de desarrollo intentan basar cada vez más sus acciones en la contribución de terceros. Pero más allá de las obligaciones financieras, las razones que incitan a los donantes a hacer intervenir al sector privado se fundamentan en la **convicción de que las empresas son más eficaces para promover el crecimiento y luchar contra la pobreza**. En los "países en desarrollo" (PED) eso implica la creación de empleos y de ingresos, la estimulación de la innovación y las transferencias de tecnologías. Así pues, para la Coopération Belge, al igual que para numerosas instituciones parecidas, **la AOD no es por sí sola eficaz ni suficiente para erradicar la pobreza a menos que sea "utilizada como incentivo para un crecimiento sostenible e inclusivo" del cual el sector privado sería el agente principal**⁴.

Por esta lógica, un número significativo de expertos en desarrollo – en particular los que proceden justamente del sector privado – cuestionan por tanto la sugerencia de aumentar las contribuciones destinadas a la AOD. Al constatar que, por lo general, a lo largo de los últimos años la dependencia de los PED en la AOD no ha disminuido, consideran que la mejor estrategia sería redefinir los instrumentos tradicionales de la Ayuda y utilizar una mayor proporción de los fondos disponibles para movilizar las inversiones privadas, pasando así de la lógica de "más es mejor" a la de "menos es más"⁵.

Por último, este creciente recurso al sector privado se lleva igualmente a cabo en nombre de la implementación de los Objetivos de Desarrollo del Milenio, en particular de los objetivos consagrados a la erradicación de la pobreza extrema y al fomento de una asociación mundial para el desarrollo. A pesar de ello, **no existe hasta la fecha consenso entre las agencias de los países donantes, las empresas y las OSC en cuanto a la manera en que convendría implicarse con el sector privado desde la perspectiva de la eficacia de la ayuda**.

³ *Bilateral Donor's Statement in Support of Private Sector Partnership for Development* (por parte de agencias de desarrollo de Alemania, Austria, Dinamarca, EE.UU., Finlandia, Japón, Noruega, Reino Unido, Suecia, Suiza), 2010

⁴ Reunión de partes interesadas de la Cooperación Belga al Desarrollo, mayo de 2011

⁵ Borrador del documento final presentado a la Comisión Europea: *El papel del sector privado en el desarrollo*

3. FORMAS DE IMPLICACIÓN DEL SECTOR PRIVADO EN EL SISTEMA DE AYUDA/DESARROLLO

La participación de las empresas en el sistema de la ayuda plantea un reto importante: cómo hacer que las expectativas de un actor motivado por la optimización de sus beneficios converjan con los Objetivos de Desarrollo. Esto exige, por otra parte, preguntarse qué se entiende por “desarrollo” y qué vínculos se le atribuyen con la noción de crecimiento económico.

A. LAS EMPRESAS, BENEFICIARIAS DE LA AYUDA

Las empresas privadas nunca son formalmente identificadas por los donantes como “beneficiarias” de la ayuda sino que siempre son consideradas asociadas estratégicas con el objetivo de apoyar un crecimiento inclusivo en los PED. No obstante, está claro que las directrices adoptadas convergen con los intereses de las firmas, algunas de las cuales se benefician directamente de las subvenciones de la AOD. Las Organizaciones de la Sociedad Civil (OSC) que han expresado su opinión al respecto han manifestado su inquietud por el hecho que los fondos destinados al desarrollo regresen a manos de las sociedades privadas.

La cooperación al desarrollo apoya por tanto el sector privado de diversas maneras:

- **Indirectamente, promoviendo un entorno favorable al desarrollo del sector privado** y apoyando las reformas económicas y fiscales que incitan a las empresas a invertir. Así pues, según el informe del Banco Mundial sobre el desarrollo mundial (2005), la ayuda media proporcionada por la mayoría de las agencias de desarrollo multilaterales y bilaterales para la mejora del clima corporativo ha sido de 21.000 millones de dólares al año entre 1998 y 2002⁶ (la AOD total en 2002 fue de 78.000 millones de dólares⁷).
- **Directamente, poniendo a disposición de las empresas que invierten en los países en desarrollo la experiencia, la formación y las financiaciones de la cooperación al desarrollo.**

...UNA POSTURA ARRIESGADA

Uno de los principales problemas que plantean las empresas que cuentan con este apoyo de la AOD es que no tienen que dar cuentas de sus repercusiones en el desarrollo de la misma manera que los demás beneficiarios de la ayuda. Hacerlas responsables conforme a los Principios de la eficacia de la ayuda (Declaración de París, Programa de Acción de Accra) constituye, pues, un reto importante.

⁶ *Promouvoir l'Investissement privé au service du développement: le rôle de l'APD*, OCDE, 2006

⁷ Fuente: OCDE

Se ha señalado asimismo que el sector privado promovido en el marco de estas políticas está ante todo constituido por firmas multinacionales del Norte⁸. Por otra parte, si bien “la ayuda condicionada” es una práctica que tiende oficialmente a desaparecer de los programas de desarrollo, la Red Europea sobre Deuda y Desarrollo (Eurodad) constata que ésta regresa bajo nuevas formas, tal y como lo ilustra el programa de promoción de colaboraciones público-privadas de la cooperación alemana *developp.de*, al cual únicamente tienen acceso las empresas de los países donantes⁹. Cuando, por el contrario, los que se benefician de la ayuda son las grandes firmas de los países del Sur, el riesgo pasa entonces a ser que una distinción demasiado borrosa entre las elites económicas y políticas, así como un déficit de transparencia y de supervisión democrática, desvíe *in fine* los fondos de la AOD de las poblaciones.

Por último, las instituciones públicas de desarrollo tienden a promover la implicación del “sector privado” de forma general, sin considerar las diferencias de naturaleza o de magnitud del mismo, ni su impacto específico en el desarrollo. Cuando deciden tener en cuenta el mercado nacional y las empresas locales en sus programas, no lo convierten en una prioridad con relación a la apertura a las inversiones de las multinacionales y a la economía de exportación. Y sin embargo está demostrado que sus impactos respectivos en el desarrollo son muy distintos y que cada uno de ellos exige unas disposiciones específicas. Tal y como lo expresa Charles Gore, “*un enfoque del desarrollo basado en el sector privado, que no tenga en cuenta la naturaleza del mismo, [estaría] condenado al fracaso*”¹⁰.

B. LAS COLABORACIONES PÚBLICO-PRIVADAS

Al igual que sucede con el “sector privado”, no existe tampoco una aceptación clara sobre lo que es o no es una colaboración público-privada (PPP, por sus siglas en inglés). Según la OCDE, la colaboración público-privada consiste en “un acuerdo en el cual el sector privado proporciona infraestructuras o servicios tradicionalmente suministrados por el Estado, como hospitales, escuelas, prisiones, carreteras, etc.”. No se menciona nada sobre la manera de implementarla, simplemente se precisa que debe “implicar una transferencia de riesgos del Estado al sector privado”¹¹.

Categorícamente, las PPP se establecen por medio de un contrato o de una serie de contratos en los cuales el asociado privado acepta desarrollar y suministrar una prestación claramente definida. El asociado público se centra por su parte en la definición de los objetivos que el proyecto debe cumplir, el precio y la calidad del servicio. Existe una gran variedad de PPP que difieren en términos del modo de colaboración, de la magnitud, del número de asociados implicados, de la duración o incluso de la cobertura geográfica.

El Banco Mundial fue la primera institución multilateral en preconizar en los años 1990 las PPP en el ámbito de las infraestructuras, y a él le siguieron las agencias de ayuda bilaterales. En 1999 la ONU empieza a pisarles los talones con el Pacto Mundial (*Global Compact*), destinado a garantizar una colaboración por parte de las empresas internacionales en la aplicación de su política de derechos sociales y económicos. Estos compromisos no

⁸ Informe de la Conferencia de Eurodad, *The private turn in Development Finance: Fit for Development?*, 2011

⁹ *Ibid.*

¹⁰ *Short Course on Key Issues on International Development, Building productive capacities in LDCs as a mean to reduce poverty*, Charles Gore, 2007

¹¹ Glosario de la OCDE, www.oecd.org

vinculantes resultan ser, no obstante, difícilmente verificables¹². Por último, durante la Conferencia sobre la Financiación del Desarrollo celebrada en Monterrey (México) en 2002, los Gobiernos subrayaron la importancia de las PPP en un contexto de estancamiento o de disminución de la AOD, de cara al logro de los ODM.

Las PPP están por tanto experimentando un fuerte desarrollo tanto en el Norte como en el Sur, aunque los PED constituyan la principal esfera geográfica de recurso a las PPP. Esta tendencia se explica, entre otras cosas, por la convergencia de intereses de varios actores para implicarse en este tipo de colaboración:

- los **Gobiernos**, que intentan al mismo tiempo ahorrar y mejorar las prestaciones a nivel de la eficacia, de la pericia técnica, de la innovación y de la gestión de riesgos;
- las **empresas**, que en un contexto económico difícil intentan cubrir los riesgos gracias a la utilización de recursos públicos;
- la **cooperación internacional al desarrollo**, que fomenta las PPP con el fin de compensar la regresión de la AOD. Se emplea para mejorar la calidad de los proyectos, reducir ciertos riesgos e incrementar la rentabilidad.

Una crítica recurrente dirigida a las PPP, que se resume como “los beneficios van a lo privado, los costos al Estado” (*Private Gain, Public Costs*), es consecuencia del hecho que los riesgos se encuentren a menudo repartidos de manera desigual entre el operador privado y la colectividad, la cual termina asumiendo la mayor parte del peso. También se han expresado dudas en cuanto a su capacidad para favorecer la creación de empleos de calidad¹³.

Existe consenso en cuanto a que el balance de la aplicación de las PPP en el mundo es moderado, tanto entre sus detractores como entre sus promotores. No obstante, los primeros insisten en la importancia de inspirar “buenas prácticas” y ejemplos de éxitos. El éxito de las PPP exige en efecto una asignación prudente de los riesgos y un entorno favorable sólido afianzado por Estados competentes, lo cual representa un reto de por sí. Se estima que los fracasos de las PPP son debidos a un reparto inadecuado de los riesgos, a la falta de unos procedimientos de oferta competitivos y transparentes, o bien a un sistema inadecuado de aplicación y seguimiento de los contratos.

En el contexto de la ayuda, además del peligro que representaría vincular los contratos de PPP destinados a los PED con las empresas del Norte, como se ha mencionado anteriormente, existe el riesgo de basar los proyectos en las expectativas de los donantes y de los proveedores, en base a un acuerdo entre las agencias de ayuda y las empresas, con escasa o sin ninguna consulta de la población¹⁴.

C. FINANCIACIÓN PRIVADA DEL DESARROLLO

FUNDACIONES PRIVADAS

¹² Eberlein Christine, *Comment concilier rentabilité et développement? Une ONG s'interroge*, Anuario suizo de Política de Desarrollo, Vol. 24, n°2, 2005

¹³ Danis Gabriel, *Les partenariats public-privé (PPP) : mythes, réalités et enjeux*, 2004

¹⁴ Propuesta de Eurodad al Grupo de Trabajo sobre Eficacia de la Ayuda, *Public-Private Partnerships: Fit for development?*

Las grandes fundaciones privadas, principalmente americanas, son desde su aparición unos actores influyentes en materia de políticas de ayuda al desarrollo. Reivindican progresivamente un papel de primer plano. El fenómeno es especialmente visible en el ámbito de la sanidad pública mundial, donde las grandes fundaciones colaboran con los Estados para ayudarles a afrontar epidemias, en particular el VIH/SIDA. Sus intervenciones a nivel de la sanidad pública mundial no pasan desapercibidas y contribuyen a la cuestión de su gobernanza¹⁵.

Aclamadas por sus importantes redes, su flexibilidad y su escasa burocratización, sacan también partido de su independencia con respecto a los ciclos políticos. Un nuevo fenómeno acaba de aparecer: el “filantropocapitalismo”, proclamando que los principios que rigen el mundo de los negocios y el modelo de las empresas comerciales pueden aplicarse de manera eficaz a la transformación de la sociedad y a la resolución de los problemas. No obstante, el impacto real de las fundaciones en la Eficacia de la Ayuda sigue siendo un tema a profundizar, en particular con respecto a los orígenes de los bienes acumulados, a menudo frutos de una rentabilización de las operaciones en los PED, exportación de los beneficios y operaciones financieras no productivas o incluso especulativas.

La ayuda privada al desarrollo comporta sin embargo riesgos. Así pues, una serie de médicos y ONG han reprochado a determinadas fundaciones su vinculación con laboratorios farmacéuticos y la adquisición de productos protegidos por patentes en vez de la valoración de los genéricos. Esta vinculación entre las fundaciones y los lobbies, que promueve intereses privados, se encuentra en numerosos sectores que suministran bienes y servicios de interés comunes, como la agroindustria, el agua o incluso las telecomunicaciones. La creciente implicación de los actores del filantropocapitalismo conduce asimismo a una nueva forma de división del trabajo en el ámbito de la cooperación que, asociada a un desentendimiento de las instancias gubernamentales, favorece la privatización de la cooperación al desarrollo.

Por último, si bien las contribuciones filantrópicas pueden generar recursos, en un informe del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) se describe la limitación de las empresas a un modelo filantrópico benéfico en los términos siguientes: “Puesto que es ajeno al modelo de negocio tradicional, los beneficios se miden en valores intangibles – como la reputación, la reducción de riesgos o la autorización para operar – y no en la triple cuenta de resultados. Equivale a contribuciones financieras a corto plazo, no cuantificables y no justificables.”¹⁶.

INVERSIONES EXTRANJERAS DIRECTAS

Instituciones internacionales como el Banco Mundial, el FMI o incluso la OCDE han llevado a cabo una promoción activa de las Inversiones Extranjeras Directas (IED). El consenso de Monterrey¹⁷ presenta también las IED como una de las principales fuentes para la financiación del crecimiento en los países en desarrollo.

¹⁵ BERTHO Michelle, *Les fondations privées américaines et le développement au XXIe Siècle. L'exemple de la lutte contre le sida*

¹⁶ PNUD, *El impulso del empresariado: el potencial de las empresas al servicio de los pobres*, 2004

¹⁷ El Consenso de Monterrey es un documento de la Conferencia Internacional sobre la Financiación para el Desarrollo, celebrada en Monterrey (México) en marzo de 2002.

No obstante, el impacto de las IED en el desarrollo sigue siendo un tema muy controvertido, sobre todo en los países que experimentan fragilidad económica y política. El impacto social de las inversiones extranjeras puede ser positivo en términos de transferencia de competencias a las empresas locales o de salarios (de media, más altos que los del mercado), pero numerosas ONG, sindicatos de trabajadores y otras OSC han puesto en evidencia los riesgos que puede suponer la afluencia de inversiones a los Estados frágiles: la perpetuación de determinadas situaciones de violación de los Derechos Humanos, prácticas medioambientales nefastas o incluso evasión fiscal por parte de multinacionales. También se han establecido vínculos con la degradación de las condiciones de vida de los trabajadores y trabajadoras en términos de sanidad, de Derecho laboral y de ingresos. Cuando las IED se quedan estancadas o son retiradas, tal como viene sucediendo desde el comienzo de crisis financiera, los Estados que dependen demasiado en las inversiones extranjeras se vuelven más vulnerables.

4. ELEMENTOS DE UNA POSTURA SINDICAL

Definir una postura sobre el rol del sector privado en el desarrollo requiere abordar una serie de temas fundamentales, algunos de los cuales ya han sido objeto de una adopción de posturas políticas por parte de la CSI, TUAC e incluso los miembros de la RSCD. Éstas servirán por tanto de apoyo a la reflexión del Grupo de Trabajo Político.

• ¿Cuál es el marco público y democrático de las actividades del sector privado?

Las acciones de las empresas privadas, al estar motivadas de preferencia por la obtención de beneficios, no podrían participar plenamente en el desarrollo sin estar reguladas. De lo contrario pueden llegar a tener efectos nefastos para el desarrollo. Un punto fundamental de la postura de los sindicatos es por tanto que **no corresponda a las empresas decidir unilateralmente las modalidades de su contribución al desarrollo.**

1. ESTADOS CAPACES DE REAFIRMARSE...

... de cara a los recursos financieros privados. Los Gobiernos, tanto del Sur como del Norte tienen que tratar de establecer un fuerte control público de los recursos financieros privados. Esto es aún más cierto en los países del Sur que se han visto forzados por los donantes y las instituciones financieras internacionales a limitar el papel y las responsabilidades del Estado, y no han desarrollado las herramientas necesarias para controlar las inversiones extranjeras y unas evasiones financieras masivas. Es importante que puedan desarrollar su capacidad para canalizar las inversiones en sectores prioritarios conforme a sus estrategias nacionales de desarrollo.

... en las colaboraciones público-privadas. Los proyectos de las PPP deben tener en consideración todas las partes implicadas que no se limitan simplemente a la empresa y a los usuarios sino que incluyen igualmente a los trabajadores así como las comunidades locales¹⁸. Las PPP pueden llegar a transferir los contratos laborales del sector público al privado, en cuyo caso el Estado debe garantizar el respeto de los derechos laborales a fin de limitar toda transferencia de riesgo potencial del Estado y la empresa a los trabajadores (reducciones salariales, modificaciones de las condiciones laborales, abrogación de convenios colectivos). Por otra parte, para la CSI, la implicación en un proyecto de PPP no debe conducir a una redefinición de las expectativas de la sociedad al respecto, como mejor le convenga. La consideración de estas expectativas debe ser la misma que si el sector privado no estuviera implicado.

2. PRIMACÍA DEL TRABAJO DECENTE

Independientemente de la naturaleza de la empresa en cuestión (multinacional, local, PYME, micro-empresa,...), la atención debe centrarse ante todo en la **calidad de los empleos creados con relación a las normas sobre Trabajo Decente establecidas por la OIT.**

¹⁸ TUAC, *Comments & Marked up on OECD Principles for the use of Public-Private Partnerships*, 2011

3. DIÁLOGO SOCIAL

El movimiento sindical internacional debe reafirmarse como interlocutor en el marco de un **diálogo social global y promover una gobernanza basada en la negociación colectiva**. Aunque hasta ahora la interacción con las organizaciones de empleadores sobre la cuestión del rol del sector privado en el desarrollo se haya mantenido limitada, sería beneficioso multiplicar los intercambios.

- **¿Cómo integrar los principios de la eficacia del desarrollo en el núcleo de la actividad de las empresas?**

Más allá de las iniciativas filantrópicas, **la necesidad de que las empresas avancen hacia una mayor durabilidad en el marco de sus actividades principales** está reconocida como la forma más eficaz para que el sector privado influya en el desarrollo. La mayoría de las partes implicadas, incluidos los donantes y las OSC, comparten esta idea.

4. DE LA RSC AL “CORE BUSINESS”

El concepto de responsabilidad social corporativa (RSC) significa esencialmente que éstas deciden por iniciativa propia integrar las inquietudes sociales y medioambientales en sus actividades comerciales y en sus relaciones con las partes implicadas. La CSI ha insistido en el hecho que la **RSC no puede sustituir a la acción del Gobierno**, y que su fomento no es una respuesta adecuada a las deficiencias en la gobernanza nacional e internacional. Las políticas de la RSC deben asimismo tratar de implicar más a los trabajadores y trabajadoras, los cuales no son casi nunca consultados ni siquiera informados de las prácticas en el seno de sus empresas, incluso cuando éstas les incumben directamente. El establecimiento de la RSC debe por tanto pensarse en relación con el fomento del diálogo social a medio plazo.

Dado que la RSC es un compromiso voluntario, dejado a la libre elección de la empresa, la CSI ha solicitado redefinir el concepto, esta vez con referencia a las expectativas legítimas de la sociedad relativas al sector privado y a las normas existentes sobre el comportamiento de las empresas, como por ejemplo las normas internacionales del trabajo ratificadas por los Convenios de la OIT. La CSI opina que “la RSC, que se refiere a lo que la empresa hace y lo que desea hacer, no debe confundirse con lo que la sociedad desea que la empresa haga”¹⁹.

Integrar los principios de la eficacia del desarrollo en el núcleo de la actividad de las empresas (*core business*) requiere por otra parte definir claramente esta noción de “actividad principal”, cuya distinción con la RSC es a menudo confusa.

5. RESPETO DE LOS PRINCIPIOS INTERNACIONALES QUE REGULAN A LAS MULTINACIONALES

Existen dos instrumentos internacionales con autoridad en la materia, que definen una serie de normas de comportamiento para las grandes empresas, a saber: las **Directrices de la OCDE sobre Empresas Multinacionales** y

¹⁹ *Una guía sindical sobre la mundialización*, CIOSL, 2004

la **Declaración Tripartita de Principios de la OIT sobre las Empresas Multinacionales y la Política Social**. Ambos textos son fruto de un acuerdo multilateral que va más allá de los intereses propios de las empresas.

Además, la CSI apoya y reclama que se respeten los **Principios Rectores de la ONU sobre Empresas y Derechos Humanos y la aplicación del marco de referencia “Proteger, Respetar y Reparar”** recientemente publicado, cuyo objetivo es obligar a las empresas a rendir cuentas.

6. PROMOVER LA ECONOMÍA SOCIAL

Las organizaciones de la economía social son modelos de empresas que integran los principios del desarrollo en el núcleo de su actividad; al mismo tiempo, por su modo de gobernanza y por los bienes y los servicios que producen. Pueden desempeñar un rol importante en el desarrollo al contribuir en la creación socialmente inclusiva de crecimiento y de empleos. Esto plantea por tanto la cuestión de su promoción en el seno del sistema de ayuda.

- **¿Debe la AOD financiar el sector privado?**

La cuestión sigue siendo si se trata de no dejar que las empresas se beneficien de los fondos de la AOD o de dirigir estos fondos hacia empresas locales, o el espíritu empresarial social. En todos los casos resulta fundamental que las empresas se esfuercen por respetar los principios de la Declaración de París y del Programa de Acción cuando se beneficien de la ayuda.

Stéphanie Genteuil, CSI

Agosto de 2011