

***LÍMITES DEL IMPACTO SOCIAL DE LAS
EMPRESAS EN EL DESARROLLO***

Memoria Máster en Estudios Internacionales

Universidad de Barcelona

Autor: Ana Fernández de Mir

Tutor: Patricia Garcia-Duran Huet

Barcelona, Noviembre 2020

RESUMEN EJECUTIVO

El objetivo de este estudio es entender los límites del impacto social en el ámbito empresarial, analizando que es mejor para el desarrollo, si la financiación de proyectos de ayuda o bien la inversión directa extranjera. Para testear la hipótesis, se hace una revisión de la literatura tanto de la cooperación al desarrollo, como del ámbito empresarial, y se presentan las distintas tipologías de empresas existentes desde el punto de vista de cooperación al desarrollo, pasando de la empresa tradicional, a la empresa con responsabilidad social corporativa y a la empresa social. Un análisis comparativo de costes y beneficios de las distintas alternativas empresariales, entre ellas y con la figura de las ONGs, permite concluir que la mejor forma que las empresas tienen de colaborar en el desarrollo no es tanto ofreciendo ayudas al desarrollo, sino participando de él.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	4
Capítulo I. COOPERACIÓN AL DESARROLLO	6
1.1. Definición de cooperación al desarrollo.....	6
1.2. Origen y evolución de la cooperación al desarrollo	7
1.3. Heterogeneidad de actores de la cooperación al desarrollo	10
1.4. Estrategias para el desarrollo (diferencia entre ayuda y cooperación).....	13
1.5. Conclusión del capítulo.....	15
Capítulo II. EMPRESA	16
2.1. La empresa según sus formas jurídicas	16
2.2. La empresa según sus objetivos.....	20
2.3. La empresa en función de su estructura organizativa.....	21
2.4. Diferencias entre empresas multinacionales, transnacionales y nacionales	24
2.5. Conclusión del capítulo	26
Capítulo III. TIPOLOGÍAS DE EMPRESAS EN RELACIÓN A LA COOPERACIÓN AL DESARROLLO	27
3.1. Empresas preocupadas por la cooperación al desarrollo	27
3.1.1. Empresas con Responsabilidad Social Corporativa (RSC).....	28
3.1.2. Empresas Sociales.....	29
3.2. Comparativa.....	31
3.3. Conclusión del capítulo	33
Capítulo IV. ¿QUÉ ES MEJOR PARA EL DESARROLLO, AYUDA O INVERSIÓN?	35
4.1. ¿Cómo medir el impacto social de las empresas?	35
4.2. Financiación de proyectos de ayuda o inversión extranjera directa: ¿Qué es mejor?	37
4.3. Conclusión del capítulo	40
Capítulo V. CONCLUSIÓN	41
BIBLIOGRAFÍA	42

PREFACIO

¿Es posible un mundo mejor? Es una pregunta que me he hecho muchas veces a lo largo de mis estudios y carrera profesional. Investigando salidas profesionales con las que contribuir en cierto modo a mejorar la sociedad en la que vivimos, conocí Auara, una empresa social, que consta de una marca de productos muy atractivos que se venden con el fin de financiar proyectos de acceso a agua potable. El descubrimiento de esta empresa me llevó a preguntarme porque no todas las empresas actuaban del mismo modo, ¿sería porque existen límites o condicionantes?

INTRODUCCIÓN

¿Es posible un mundo mejor? Esto es lo que creen varias organismos no-gubernamentales (ONGs) como ATTAC o OXFAM. Pero también es lo que parecen desear la mayor parte de los Estados del mundo pues todos ellos han refrendado los Objetivos del Desarrollo Sostenible (ODS). Estos ODS plantean poner fin a la pobreza en todas sus formas, reducir la desigualdad y luchar contra el cambio climático. Ello incluye la pretensión de que las empresas (y sobre todo las occidentales) ayuden. Existen empresas sociales como Auara que dedican el 100% de sus dividendos a desarrollar proyectos para quienes más lo necesitan, pero no todas las empresas actúan así. ¿Qué pasaría si todas lo hiciesen? ¿Cuáles son los límites de la cooperación al desarrollo de las empresas sociales como Auara?

Este trabajo intenta contestar a estas preguntas. La hipótesis es que lo mejor para el desarrollo no es que todas las empresas actúen del mismo modo que Auara. Esta hipótesis se basa en la idea de que la forma más eficiente de colaborar en el desarrollo de un país es llevando a cabo inversiones de negocio en el. Dicho de otro modo, ofrecer ayudas al desarrollo como hace Auara, mediante proyectos de infraestructura básica, tiene un impacto positivo en el país receptor; sin embargo, actualmente la mejora vía para incentivar el desarrollo es participando con inversiones de negocio a largo plazo en el país de destino, impulsando así su sector privado y potenciando un mayor desarrollo económico. Las empresas sociales (como Auara) en el contexto actual, *ayudan* al desarrollo pero *no participan* en el desarrollo como lo haría una empresa tradicional que invirtiese a largo plazo en el país.

Para testar la hipótesis se comparan los impactos en el desarrollo de diferentes tipos de empresa: la tradicional, la que incluye elementos de responsabilidad social corporativa (RSC) y la social (que es la empresa que actúa más como una ONG). A través de una revisión de la literatura sobre las características de estos tres tipos de empresa y sobre la importancia de la inversión directa extranjera (IDE) respecto a la financiación de proyectos al desarrollo (ayuda), se determina cuáles son sus costes y beneficios para el desarrollo de un país.

El trabajo se estructura en cinco capítulos. En el primero se define que es la cooperación al desarrollo. Para ello se explica que se entiende por desarrollo, los organismos existentes y las estrategias para el desarrollo (incluyendo la diferencia entre cooperación y ayuda). En el segundo se define el concepto de empresa. Se presentan sus distintas formas jurídicas, los distintos objetivos que puede tener, como se organizan, y las diferencias entre las internacionales y nacionales. En base a los conceptos definidos en los dos primeros capítulos, en el tercero se identifican los distintos tipos de empresas que existen desde el punto de vista de su preocupación con la cooperación al desarrollo. Así se presentan las principales características de las empresas tradicionales, empresas con RSC y las empresas sociales. Posteriormente, en el capítulo cuatro, se hace una comparativa de los costes y beneficios de estas empresas en cuanto a su impacto sobre desarrollo. Básicamente se hace una revisión de la literatura sobre que es mejor para un país en vías de desarrollo: la financiación de proyectos de ayuda o la inversión directa extranjera. Se concluye en el capítulo cinco.

Capítulo I. COOPERACIÓN AL DESARROLLO

En el presente capítulo, se define que se entiende por cooperación al desarrollo. Para ello se inicia presentando una caracterización de lo que actualmente se entiende por cooperación al desarrollo. A continuación, se recrea el contexto y los sucesos que dieron origen a la cooperación al desarrollo. Y, para finalizar este capítulo, se identifican cuáles son los organismos existentes de cooperación y las estrategias para el desarrollo (incluyendo la diferencia entre cooperación y ayuda).

1.1. Definición de cooperación al desarrollo

El concepto de cooperación al desarrollo, no posee una definición única que sea válida para todo tiempo y lugar. Como tal, ha ido evolucionando y experimentando cambios sucesivos, influenciados por el pensamiento, las políticas y los valores presentes en las relaciones internacionales. Sin embargo, pese a no tener un criterio unificado para definir la cooperación al desarrollo, si se encuentran ciertos elementos inherentes que ayudan a entenderlo.

En el documento de la ONU (2016) para el Foro de Cooperación al Desarrollo, se explica que engloba realmente la cooperación al desarrollo. En este se indica que la cooperación para el desarrollo no es únicamente Ayuda al Desarrollo, ni tampoco Financiamiento para el Desarrollo, Finanzas Públicas Internacionales, Apoyo Oficial Total al Desarrollo, o Cooperación Internacional, sino que va más allá.

Según la definición de la ONU, estaría contribuyendo a la cooperación al desarrollo cualquier actividad que cumpla los siguientes cuatro criterios.

En primer lugar, la actividad debe responder al objetivo explícito de apoyar las prioridades de desarrollo nacionales o internacionales. El mejor criterio para clasificarlas sería aquellas que están dentro de los objetivos de desarrollo acordados a nivel mundial, como serían los Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM), y los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), junto con otros acuerdos de objetivos de desarrollo que se hayan podido tomar a nivel regional o internacional.

El segundo criterio es que la actividad no esté impulsada por las ganancias. La cooperación al desarrollo es una actividad llevada a cabo sin ánimo de lucro o que acepta un beneficio inferior al que ofrecería el mercado; pudiendo desempeñar un papel

en el incentivo de actividades genuinas con fines de lucro con impactos positivos en el desarrollo.

Adicionalmente, un tercer criterio es que el fin de la actividad sea crear nuevas oportunidades para los países en desarrollo. Se trata de un criterio relevante, ya que es diferencial en comparación con lo que se considera acción internacional sobre desarrollo sostenible de manera más genérica.

Y, para finalizar, el último criterio de la ONU para identificar actividades de cooperación al desarrollo se centra en la naturaleza de las relaciones entre los socios internacionales. La actividad debe basarse en relaciones de cooperación que busquen mejorar la identificación de los países en desarrollo. Esto comporta que dicha cooperación debe basarse en relaciones cooperativas y no jerárquicas entre socios internacionales cuyo objetivo es buscar complementar recursos y capacidades. (Alonso & Glennie, 2015)

Así, la cooperación para el desarrollo, teniendo en cuenta los criterios mencionados anteriormente, podría ser definida como el conjunto de actuaciones, realizadas por actores públicos y privados, entre países de diferente nivel de renta, para promover el progreso económico y social de los países del Sur, de modo que sea más equilibrado en relación con el Norte y resulte sostenible. Esta dinámica garantizaría una cooperación internacional más estable, pacífica y segura para todos los habitantes del planeta (Jiménez y Rosa, 2006, p.13).

1.2. Origen y evolución de la cooperación al desarrollo

Para comprender el origen y la evolución de la cooperación al desarrollo, es imprescindible entender su dimensión histórica.

La cooperación al desarrollo, nace al finalizar la Segunda Guerra Mundial (1939-1945), con un panorama desolador que forjó la conciencia de una necesidad de cooperar conjuntamente a nivel internacional, con el fin de mantener la paz y seguridad, que tras la guerra se habían visto resquebrajadas. A raíz de estas circunstancias de miseria derivadas de la Guerra, se iniciaron una serie de políticas de ayuda externa y cooperación para el desarrollo inexistentes hasta el momento, y que fueron evolucionando con el transcurso del tiempo (Sanahuja, 2001).

Junto a las políticas de ayuda que fueron apareciendo en el sistema, la creación de la cooperación al desarrollo también estuvo por una serie de acontecimientos relevantes. Entre estos, destacan los planes de reconstrucción de Europa, el surgimiento del sistema de las Naciones Unidas, el proceso de descolonización y la globalización e integración de la economía mundial. (Herrera, LKD, 2014)

1.1.1. Los planes de reconstrucción de Europa

Las operaciones militares de la Segunda Guerra Mundial afectaron una región de Europa mucho más amplia que la que había sufrido los devastadores efectos del escenario de la Primera Guerra Mundial (1914-1918). (Procacci, 1999)

Al finalizar la guerra, la situación en la que se vieron sumidos los países europeos era terrible, caracterizada por un proceso de reconstrucción difícil y lento en todos los ámbitos.

Este cómputo de situaciones hizo que se originara una operación de ayuda económica internacional, que se materializó en el Plan Marshall, vigente de 1948 a 1952. El Plan Marshall fue un programa impulsado por Estados Unidos tras la Segunda Guerra Mundial, para ayudar a los países europeos a recuperarse de la destrucción provocada por el conflicto. Tenía como donante Estados Unidos, que se encargó de negociar con los distintos países europeos receptores. Se destinaron alrededor de US\$13.000 millones de ayuda, distribuidos principalmente bajo el criterio de renta per cápita, pero acabó favoreciendo indirectamente a los países aliados. Para esta coordinación, se creó la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). A diferencia del Plan Marshall, la cooperación al desarrollo, consta de un amplio abanico de donantes y receptores, y se basa en crear y diseñar, y no únicamente reconstruir.

En el plan de reconstrucción de Europa, no fue únicamente derivado del Plan Marshall, también tenía detrás una estrategia de contención de EEUU para evitar expansión en la esfera soviética. Al finalizar la Segunda Guerra Mundial, en un contexto de guerra fría, el bloque occidental, con Estados Unidos en cabeza, consideró que la ayuda al desarrollo constituía uno de los mecanismos necesarios para garantizar que los territorios que habían permanecido en el área occidental, continuaran vinculados a dicha zona (Ayuda Bilateral).

Por tanto, teniendo en cuenta los acontecimientos anteriores, la cooperación internacional realizada en los años de posguerra, no tenía por objetivo únicamente la ayuda humanitaria, sino que también pretendía ser un instrumento diplomático para mantener aliados de interés económico o geopolítico.

1.1.2. Los procesos de descolonización

Antes de la Primera Guerra Mundial, el sistema europeo estaba formado por un grupo reducido de potencias coloniales europeas. Sin embargo, al finalizarse esta confrontación, se iniciaron los procesos de descolonización. Pero no fue hasta el fin de la Segunda Guerra Mundial, cuando este proceso cogió fuerza y se expandió a territorios de Asia, África, Oceanía y el Caribe, surgiendo nuevos Estados en condiciones precarias de subsistencia.

Algunas de las potencias coloniales que sufrieron masivos procesos de descolonización, fueron Francia y Reino Unido. Se trata de dos países que habían recibido ayuda del Plan Marshall, y decidieron ir más allá. Crearon programas de ayuda bilateral a excolonias. El Reino Unido en 1945 aumentó el presupuesto de un programa de ayuda a colonias, que había sido creado en 1925 a través de la ley de desarrollo colonial. Francia en 1946 creó el Fondo de Inversión para el Desarrollo Económico y Social (FIDES).

Así, la cooperación al desarrollo en la década de 1950 ya tenía integrado el objetivo de mantener lazos económicos especiales con otros territorios, que en un futuro serían países independientes. El objetivo era el crecimiento económico a través del progreso tecnológico, la industrialización y la urbanización, los cuales serían capaces de generar un aumento de la productividad, los ingresos y el bienestar. (Celorio y López de Munain, 2006)

1.1.3. La globalización e integración de la economía mundial y cambios en la concepción de cooperación al desarrollo

Entre las décadas de 1980 y 1990 la cooperación internacional para el desarrollo empezó a manifestar una desaceleración, que desembocó más adelante en una crisis, propiciada por tres factores. En primer lugar, las dificultades para impulsar el desarrollo de las naciones del Tercer Mundo, que padecían profundos problemas. El segundo, el

fin del bipolarismo. Los Estados desarrollados ya no veían esa necesidad de mantener aliados en términos geopolíticos. Y, el tercer factor, los cambios de escenarios que se habían ido produciendo, así como la debilidad de las políticas en cuanto a su impacto y sostenibilidad en el tiempo.

Las particularidades de esta crisis dieron origen a una concepción de la cooperación al desarrollo menos economicista, donde el concepto de desarrollo humano cobró más importancia. En este sentido, Naciones Unidas inició una serie de programas de asistencia técnica, que implicaban no solo transferencia de dinero, sino también de conocimiento, con la transmisión de técnicas o destrezas. Estos programas derivaron en un programa de Cooperación multilateral, denominado el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD).

De igual forma, el surgimiento de nuevos actores fueron muy importantes en lo que hace referencia a la contribución al desarrollo. Se crearon organizaciones no gubernamentales, organizaciones no gubernamentales para el desarrollo (ONG y ONGD), así como nuevas organizaciones multilaterales entre las cuales destacan el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional. Estas dos últimas instituciones, por ejemplo, tuvieron gran relevancia en la cooperación multilateral.

Adicionalmente, el 2000 marcó para la cooperación al desarrollo una redefinición de objetivos y de agenda. Durante este período, la Asamblea General de las Naciones Unidas, aprobó la incorporación del desarrollo como objetivo prioritario. Anteriormente, el objetivo prioritario de las ONU era la paz. A pesar de ello, se vio que para conseguir la paz no únicamente se tenía que buscar la contención del conflicto, sino también la prevención de este, a través del mantenimiento de la estabilidad económica. Para ello, se crearon los Objetivos de Desarrollo marcados por la ONU, convirtiéndose en la carta de navegación en materia de cooperación al desarrollo.

Actualmente, la cooperación está basada en una visión de desarrollo humano, que supera la visión exclusivamente economicista y vertical de las décadas anteriores. Superado estos problemas, la cooperación internacional para el desarrollo en la actualidad es dinámica y ajustable a las necesidades cambiantes del entorno internacional.

1.3. Heterogeneidad de actores de la cooperación al desarrollo

En el contexto actual, la cooperación al desarrollo, destaca por su multiplicidad y heterogeneidad de actores. Estos se pueden clasificar como públicos, privados o bien de partenariado público-privado.

En lo que hace referencia a los actores públicos, se distinguen tres tipologías distintas: Organismos multilaterales, Organismos Financieros Multilaterales y la Unión Europea.

Los Organismos Financieros Multilaterales, son un grupo de actores públicos pertenecientes al sistema de Naciones Unidas, que actualmente está formado por distintos organismos especializados. Entre ellos se encuentran:

- a) El Grupo Banco Mundial (BM), que fue creado en 1944, en la Conferencia de Bretton Woods. Es una de las fuentes más importantes de financiamiento y conocimiento para los países en desarrollo. Actualmente está integrado por cinco instituciones, comprometidas a reducir la pobreza, aumentar la prosperidad compartida y promover el desarrollo sostenible.
- b) El Banco Interamericano de Desarrollo (BID), que fue creado en 1960. Es el mayor y el más antiguo de los bancos regionales de desarrollo. En la actualidad es la fuente principal de financiación multilateral para América Latina, y en los países con menor renta de la región, otorga entre dos y tres veces más recursos que el Banco Mundial.
- c) El Fondo Monetario Internacional (FMI), que fue creado en 1944, en la Conferencia de Bretton Woods. En la actualidad lo integran 181 países. No se trata de una organización de Ayuda Oficial al Desarrollo, sino que la financiación que proporciona se deposita en el Banco Central y se centra en la “vigilancia” y supervisión de las balanza de pagos de los países miembros, la asistencia técnica, y la asistencia financiera.
- d) El Banco Asiático de Desarrollo (BASD), que comenzó a operar en 1966. Cuenta con 56 Estados miembros. Tiene por objetivo ayudar a sus miembros a reducir la pobreza y mejorar la calidad de vida de su población. Lo hace a través de un crecimiento económico inclusivo, un desarrollo ambiental sostenible y una mayor integración.
- e) El Banco Africano de Desarrollo (BAFD), que fue creado en 1963, y comenzó sus operaciones en 1966. Cuenta con 76 miembros. En sus inicios, únicamente podían

ser miembros los países africanos, pero en 1982 se autorizó la participación de socios extrarregionales con objeto de captar más recursos. Es el encargado de promover el desarrollo económico y el progreso social de los países africanos.

- f) El Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo (BERD), que fue creado en 1990, y se trata de uno de los bancos multilaterales de desarrollo de más reciente creación. Su propósito es apoyar el proceso de transición de los países del centro y este de Europa y antigua Unión Soviética. La privatización de las economías y el desarrollo del sector privado de los países en transición son el propósito principal del Banco. Y, opera a través de préstamos, garantías de inversión y participación en el capital de empresas.
- g) Otros Bancos y Fondos Subregionales: Organizaciones de menor tamaño, pero de importancia dentro de los grupos subregionales, como serían el BADEA, BCIE, EADB, BOAD, CDB, BDEAC, CAF, FADES, FONPLATA.
- h) El Fondo Internacional para el Desarrollo Agrícola (FIDA), que fue creado en 1974. Se trata de una organización mundial para el desarrollo especializada que se dedica de forma exclusiva a llegar a las zonas más remotas, y ayudar a la población rural transformando la agricultura, economías rurales y sistemas alimentarios.
- i) El Fondo para el Medio Ambiente Mundial (FMAM), que fue creado en 1991. A día de hoy, está formada por 183 países que trabajan conjuntamente con instituciones internacionales, organizaciones de la sociedad civil y el sector privado, para hacer frente a los problemas ambientales mundiales.
- j) La “Iniciativa HIPC”, que fue creada en 1996 y procura aliviar la carga de deudas que tienen los países más pobres del mundo.

Para finalizar el bloque de actores públicos, también estaría la Unión Europea, que es una asociación económica y política única en su género y compuesta por 27 países europeos que abarcan gran parte del continente. Esta organización se creó en el periodo posterior a la Segunda Guerra Mundial, con el fin de impulsar la cooperación económica para incrementar la interdependencia entre los países y reducir las posibilidades de conflicto. Actualmente, la Unión Europea no es meramente una unión económica, sino que ha evolucionado hasta convertirse en una organización activa en todos los frentes políticos.

Los actores privados, a diferencia de los públicos, no forman parte de las estructuras gubernamentales o estatales. Dentro de este grupo de actores, nos encontraríamos con las ONGs, ONGDs, Otras asociaciones y fundaciones, Empresas (bancos, comerciales, inversores privados), Sindicatos y Universidades entre otros.

Para finalizar, también existe una variedad de actores de partenariado público-privado, que se caracterizan por programas globales que unifican dinero público y privado. Algunos ejemplos serían GAVI, que se originó en el 2000, y forma parte la OMS, UNICEF, BM, gobiernos de países donantes, países subdesarrollados, empresas farmacéuticas, etc. Y la *GFATM*, centrada en la lucha contra el sida, tuberculosis y malaria. Esta última fue creada en el año 2002, inicialmente iba de la mano de la OMS, pero a día de hoy, trabaja de forma autónoma.

1.4. Estrategias para el desarrollo (diferencia entre ayuda y cooperación)

Al definir las estrategias de desarrollo, es importante diferenciar entre cooperación y ayuda, dos términos distintos etimológicamente hablando.

Por un lado, la palabra cooperación, proviene del latín “cooperari”, que significa trabajar conjuntamente con otro u otros para la consecución de un mismo fin. Implica por tanto, un trabajo conjunto entre ambas partes, o una cierta bidireccionalidad.

La Ley Española de Cooperación al Desarrollo (artículo 1), 23/1998, del 7 de Julio, incluye los siguientes elementos necesarios en la cooperación:

*“...Se integran dentro de la cooperación internacional para el desarrollo el conjunto **de recursos y capacidades** que España pone a disposición de los países en vías de desarrollo, con el fin de facilitar e impulsar su **progreso económico y social**, y para contribuir a la erradicación de la pobreza en el mundo en todas sus manifestaciones...”*

*“...En consecuencia, la presente Ley se aplica al conjunto de actividades que se traducen en **transferencias de recursos públicos** materiales y humanos que la Administración General del Estado, por sí o en colaboración con entidades privadas, destina a los países en vías de desarrollo directamente o a través de organizaciones multilaterales...”*

Cuando hablamos de cooperación al desarrollo, en general, se habla desde el sentido más amplio; pudiendo cooperar de distintas formas, con legislaciones de tipos diversos, y una forma de cooperar es ayudar. Por tanto, la Ayuda Oficial al Desarrollo (AOD) estaría incluida dentro de la cooperación al desarrollo.

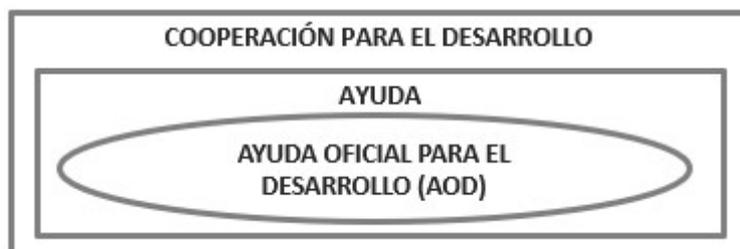


Figura 1. Esquema explicativo de los grados de Cooperación al Desarrollo

Siendo la ayuda un elemento que puede formar parte de la cooperación al desarrollo, el Comité de Ayuda al Desarrollo (CAD) de la OCDE, definió la AOD, como el conjunto de transferencias de recursos, de un país A al gobierno de un país subdesarrollado B (directo), o bien a una institucional multilateral (indirecto) que cumple con tres requisitos simultáneamente. El primero es que debe estar concedida por el sector público del país donante, además, la finalidad explicitada de esta transferencia de recursos debe ser contribuir al desarrollo del país receptor, y por último, el receptor ha de recibir la transferencia, con una concesionalidad mínima del préstamo; es decir, el préstamo debería tener unas condiciones financieras más baratas que las del mercado.

La interpretación de la definición de AOD ha ido incorporando cambios paulatinamente, con el fin de que los países puedan declarar cuánto dinero dan en forma de ayuda al desarrollo. Con este fin, se han definido una serie de prácticas que no implican transferencia de recursos y sin embargo, los países en desarrollo pueden contabilizar como ayuda al desarrollo.

Dentro de los costes que pueden contabilizarse como AOD, nos encontramos con costes administrativos (costes necesarios que los países donantes incurren para poder gestionar programas de ayuda), subsidios a los sistemas educativos de un país donante (becas), asistencia a refugiados en el país donante durante el primer año de acogida. Y condonación de deuda (cancelación de deuda que recibe un país).

En cuanto a los países donantes oficiales de ayuda, estos estarían formados por los países de la OCDE y los 29 miembros del CAD, los organismos internacionales (ONU, Organizaciones Financieras Internacionales, UE), y países subdesarrollados, con cooperación horizontal o sur-sur (cooperación que se establece entre dos países en vías de desarrollo), o cooperación triangular (quien financia suele ser un país desarrollado, el receptor un país en vías de desarrollo, y entre medio, existe la figura de un país en vías de desarrollo que actúa como intermediador de ambos. Ej. cuando existen problemas de idioma).

Y, para finalizar, en lo que hace referencia a los países receptores de AOD, la lista que esta en vigor desde el 1/1/2006 es la “Lista del CAD de Receptores de AOD”. La renuevan cada tres años, y el criterio de clasificación se basa en el ingreso per cápita. En esta entran todos los países de ingreso bajo-medio según el Banco Mundial, excepto países del G-8 (Rusia), países de la UE o con fecha de entrada (Bulgaria, Chipre, República Checa, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia, Rumania, Eslovenia, Croacia y República Eslovaca).

1.5. Conclusión del capítulo

La cooperación al desarrollo se originó tras la segunda guerra mundial, y engloba las actuaciones realizadas entre países de diferentes niveles de renta, para promover el progreso económico y social de los llamados países del Sur. En el contexto actual, la cooperación al desarrollo, destaca por la multiplicidad y heterogeneidad de actores públicos, privados, y de partenariado público-privado, y sus múltiples estrategias para el desarrollo, incluyendo la distinción entre ayuda y cooperación. Se habla de cooperación, cuando se trabaja conjuntamente para impulsar un mismo fin, como por ejemplo, impulso progreso económico y social; y, de ayuda cuando se produce una transferencia de recursos de un país donante a un país subdesarrollado o bien a una institución multilateral, con la finalidad de contribuir al desarrollo del país receptor.

Capítulo II. EMPRESA

Este capítulo tiene por objetivo desarrollar el concepto de empresa. Para ello, el capítulo consta de la siguiente estructura: en una primera parte, se define la empresa y se exponen las distintas formas jurídicas que puede presentar. A continuación, le sigue una explicación de los distintos objetivos que puede tener las empresas, y por último, se recoge como se organizan, así como las diferencias entre las empresas internacionales y nacionales.

2.1. La empresa según sus formas jurídicas

El concepto de empresa, en cuanto a definición del Diccionario de la Real Academia de la Lengua, es “toda tarea donde el empresario asume el riesgo, con el fin de satisfacer una necesidad de bienes o servicios existente en el mercado, con título lucrativo. Para ello, necesita de una entidad, donde los medios materiales, inmateriales, humanos y técnicos que utiliza para lograr el objetivo comercial, se materializan”.

El Ministerio de Industria, Comercio y Turismo del Gobierno de España, en su Portal PYME, atendiendo a los criterios de elección de la forma jurídica de las empresas, distingue entre 20 clases distintas de empresas. Estas se detallan a continuación.

Primero estaría el Empresario Individual (Autónomo): toda persona física que realiza de forma habitual, personal, directa, por cuenta propia y fuera del ámbito de dirección y organización por otra persona, una actividad económica o profesional con fines lucrativos, con o sin trabajadores por cuenta ajena a su cargo. En este tipo de empresas, la responsabilidad del empresario frente a terceros es universal, y se responsabiliza con todos sus bienes. Y, la aportación de capital no tiene más límite que la voluntad del empresario.

El Emprendedor de Responsabilidad Limitada es aquella persona física que, con responsabilidad ilimitada salvo en excepciones, realiza de forma habitual, personal, directa, por cuenta propia y fuera del ámbito de dirección y organización de otra persona, una actividad económica o profesional con fines lucrativos, con o sin trabajadores por cuenta ajena a su cargo. En términos de responsabilidad, el empresario responde personalmente de todas las deudas que contraiga la empresa, excluyéndose la

vivienda habitual (exceptuando deudas de derecho público). La aportación de capital a la empresa, no requiere de capital social mínimo.

La Comunidad de Bienes es un tipo de empresa que se constituye cuando la propiedad de un bien o derecho pertenece únicamente a varias personas y forma parte de una actividad empresarial realizada en común. Este tipo de empresas requiere un mínimo de dos socios. La Comunidad de Bienes es un tipo de empresa que no tiene personalidad jurídica propia, se rige por el Código de Comercio en materia mercantil y por el Código Civil en materia de derechos y obligaciones. Y, tiene responsabilidad ilimitada frente a terceros.

La Sociedad Civil se refiere a toda empresa formada por un contrato en el que los socios (mínimo dos) ponen en común capital, con propósito de repartir entre sí las ganancias obtenidas. Podrá tener o no personalidad jurídica propia en función de que sus pactos sean públicos o secretos; de ser secretos, se regirán por las disposiciones relativas a la Comunidad de Bienes. En este tipo de sociedad, la responsabilidad de los socios capitalistas es ilimitada, y no requieren de capital social mínimo.

La Sociedad Colectiva es toda sociedad mercantil de carácter personalista, en la que todos los socios (mínimo dos) se comprometen a participar en la misma proporción en la empresa. La sociedad tiene autonomía patrimonial y responsabilidad ilimitada de todos los socios, que responden de sus deudas sociales de forma personal. Existen dos tipos de socios en estas sociedades, el “socio capitalista”, socio colectivo que aporta “bienes” a la sociedad, y el “socio industrial”, que únicamente aporta “industria”. Estas sociedades no requieren capital social mínimo.

La Sociedad Comanditaria Simple es toda sociedad mercantil de carácter personalista, que se caracteriza por la existencia de socios colectivos (mínimo dos), que aportan capital y trabajo y responden de las deudas sociales, y socios comanditarios que aportan capital, y cuya responsabilidad se limita al capital aportado. Estas sociedades no requieren capital mínimo legal.

La Sociedad de Responsabilidad Limitada es una sociedad de capital, con carácter mercantil y personalidad jurídica propia. El capital social está dividido en participaciones sociales, indivisibles y acumulables, y está integrado por las aportaciones de todos los socios, quienes no responderán personalmente de las deudas

sociales, sino que lo harán en función del capital aportado. El capital social no podrá ser inferior a 3.000€. Los socios que integren la sociedad, deben estar inscritos en el Libro de registro de socios.

La Sociedad Limitada de Formación Sucesiva es aquella sociedad de capital con carácter mercantil, sin capital mínimo, y con el mismo régimen al de las Sociedades de Responsabilidad Limitada, a excepción de ciertas obligaciones que trabajan en la germanización de una protección adecuada de terceros.

La Sociedad Limitada Nueva Empresa es una especialidad de la Sociedad de Responsabilidad Limitada, caracterizada por tener mínimo un socio, máximo cinco, una aportación de capital mínimo de 3.000€ y máximo de 120.000€, y cuya responsabilidad esta limitada al capital aportado.

La Sociedad Anónima es una sociedad de carácter mercantil en el cual el capital social, dividido en acciones, está integrado por las aportaciones de los socios, los cuales no responden personalmente de las deudas sociales, sino que lo hacen en función del capital aportado. El capital social, fruto de las aportaciones de los socios, no podrá ser inferior a 60.000€.

La Sociedad Comanditaria por acciones es aquella sociedad de carácter mercantil cuyo capital social está dividido en acciones, formado por las aportaciones de los socios. De entre los socios, debería haber mínimo dos, de los cuales por lo menos uno debería ser socio colectivo.

La Sociedad de Responsabilidad Limitada Laboral es aquella sociedad de Responsabilidad Limitada en las que gran parte del capital social es propiedad de trabajadores (mínimo dos) que prestan servicios retribuidos en virtud de una relación laboral por tiempo indefinido. En general los socios no pueden poseer participaciones superiores a la tercera parte del capital social. El capital social, no podrá ser inferior a 3.000€.

La Sociedad Anónima es aquella sociedad de carácter mercantil en el cual el capital social, dividido en acciones, está integrado por las aportaciones de los socios (no podrá ser inferior a 60.000€), cuya responsabilidad esta limitada al capital aportado.

La Sociedad Cooperativa es una sociedad constituida por personas que se asocian para realizar actividades empresariales, con el fin de satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas y sociales. Su estructura y funcionamiento será de carácter democrático. En este tipo de sociedades, el capital social mínimo se fijará en los Estatutos, y la responsabilidad estará limitada al capital aportado.

La Sociedad Cooperativa de Trabajo Asociado es aquella constituida con el objeto de proporcionar a sus socios (mínimo tres) puestos de trabajo a tiempo parcial o completo, a través de una común organización en la producción de bienes y servicios para terceros. El capital social mínimo aparecerá fijado en los Estatutos, y la responsabilidad de los socios estará limitada a las aportaciones de capital.

Las Sociedades Profesionales son aquellas cuyo objeto social contempla el ejercicio de actividades profesionales. El capital social variará en función de la forma social que adopte la Sociedad Profesional.

La Sociedad Agraria de Transformación tiene finalidad económico-social en lo que concierne a la producción, transformación y comercialización de productos agrícolas, ganaderos o forestales, mejoras en el medio rural y agrario, y prestación de servicios comunes que sirvan a dicha finalidad. Estas sociedades están formadas por un mínimo de tres socios, y un capital social mínimo fijado en los Estatutos. En términos de responsabilidad de las deudas sociales, en primer lugar responderá el patrimonio social, y a continuación, los socios se responsabilizan con todos sus bienes.

La Sociedad de Garantía Recíproca es de carácter financiero, formada por un mínimo de 150 socios, y cuyo principal objetivo es facilitar el acceso al crédito a las pequeñas y medianas empresas, así como mejorar sus condiciones de financiación. Para su constitución, el capital social no podrá ser inferior a 10.000.000€. Y, esta sociedad tiene responsabilidad limitada al capital aportado en la sociedad.

Las Entidades de Capital-Riesgo son aquellas formadas por mínimo tres miembros del Consejo de Administración, con el objetivo de conseguir que una empresa se valore, para que una vez madurada la inversión, el capitalista se retire obteniendo un beneficio. La responsabilidad esta limitada al capital aportado en la sociedad.

Por último, la Agrupación de Interés Económico. Es una Sociedad Mercantil, formada por mínimo dos socios, que no tiene ánimo de lucro para sí misma, sino que su

finalidad es facilitar el desarrollo o mejorar los resultados de la actividad de sus socios. A nivel legal, no existe un capital social mínimo, y los socios responderán entre sí por las deudas de la Agrupación.

Por tanto, no existe un único tipo de empresa desde el punto de vista legal. La forma jurídica de la empresa variará en función de la responsabilidad que tenga, bien sea limitada o ilimitada, del número de socios de la empresa (uno, dos, tres o más), y en función del capital social (que podría ser sin mínimo legal, entre 3.000€ y 59.000€, entre 60.000€ y 120.000€ o más de 120.000€).

2.2. La empresa según sus objetivos

Los objetivos de una empresa son los fines establecidos, que se pretenden obtener con el desarrollo de sus operaciones o actividades. Estos objetivos están relacionados con la medición u obtención de logros esperados en relación al cumplimiento de su misión de forma eficiente y eficaz. (Reyes Ponce,A, 2005)

La conducta de la empresa es fruto de los objetivos individuales establecidos, que se ponen en manifiesto en sus interacciones.

Los objetivos de la empresa son variables en el tiempo, y su definición y formulación depende de factores internos y externos de la empresa pero, si deben guiar la actividad operativa diaria de los trabajadores que la constituyen, su enfoque debe de ser estratégico, aportando una dirección a largo plazo, un propósito que establece resultados medibles. Los pasos a seguir para conseguir los objetivos según Reyes Ponce (2005) son tres..

Primero, debe definir una estrategia. Para ello hace falta definir la misión (motivo, propósito, o razón de ser de la existencia de la empresa), visión (nivel de desempeño que la empresa quiere alcanzar en un futuro, y es fundamento de orientación de las decisiones estratégicas de crecimiento) y valores de la empresa.

Una vez desarrollada la estrategia, se debe proceder a la planificación estratégica. Ello implica definir una serie de indicadores y metas, y alinearlas con la organización y sus unidades de negocio, soporte, y empleados. De esta forma se planifican las operaciones a llevar a cabo (la mejora de procesos clave, planificación de ventas, planificación de la capacidad, presupuesto, etc.). También debe incluirse una fase de

monitorización, llevando a cabo revisiones estratégicas de las operaciones, para sacar aprendizajes y poder analizar la rentabilidad y llevar a cabo las correcciones estratégicas necesarias.

El tercer y último paso que la empresa se cuestione sobre la veracidad y volumen de información que tiene relacionada con los mercados, clientes, competidores, proveedores, así como acerca del entorno. Todo esto, con el fin de maximizar sus beneficios mediante una operación alineada a la estrategia empresarial.

Según Costa Sanjurjo (2005), las metas de la empresa, se pueden estructurar en tres áreas: de competencia técnica, de personal y de mercado.

Los objetivos de competencia técnica están relacionados con la capacidad de producción y la forma de financiación. Estos objetivos son el de disponer de los recursos físicos y financieros más convenientes, elevar la productividad al máximo posible, tener las adecuadas instalaciones, y llevar a cabo renovación e innovaciones técnicas, y finalmente, actuar con responsabilidad social, balanceando los intereses de la empresa y la sociedad.

En relación a los objetivos de personal, se caracterizan por que la empresa ha de establecer objetivos enmarcados en el área de gestión de recursos humanos. Estos objetivos incluyen la gestión de la dirección intermedia, y satisfacción de los subordinados.

Y, por último, también están los objetivos de mercado, en el sentido de que toda producción de bienes y servicios por parte de la empresa, está encaminada a participar en el mercado de forma competitiva, generando valor añadido frente a los productos de la competencia. Estos objetivos se miden principalmente con el beneficio, rendimiento y cuota de mercado.

2.3. La empresa en función de su estructura organizativa

La estructura organizativa de una empresa, es de gran importancia para el logro de los compromisos estratégicos. Según la doctrina (Arruñada, 2011), esta estructura puede adoptar cinco formas: funcional, tipo holding, multidivisional, matricial y de conglomerados.

Estas formas han ido apareciendo progresivamente. Las primeras empresas industriales que surgen con la revolución industrial y a lo largo del siglo XIX van adoptando una estructura organizativa que se ha denominado como “funcional”, agrupando las actividades similares bajo una misma dirección de área y centralizando la mayor parte de las decisiones. En muchos casos, ya en esa época histórica, esta estructura funcional centralizada en cada empresa se simultaneaba con la integración de cada empresa en *holdings* financieros que concedían a cada una de ellas una gran libertad de acción. Posteriormente, ya bien entrado el siglo XX, las empresas de mayor tamaño adoptaron estructuras “multidivisionales”. Estas últimas, se caracterizan por agrupar su actividad en divisiones encargadas de atender mercados específicos y dotadas para esa tarea con todas las áreas funcionales.

Con posterioridad, algunas de estas organizaciones multidivisionales fueron evolucionando hacia una forma híbrida más compleja, que se conoce como estructura “matricial”, en la que existe un mínimo de dos líneas jerárquicas. Otras aglutinaron actividades en mercados carentes de relación entre ellos, dando lugar a los “conglomerados”.

Las organizaciones de estructura funcional, son aquellas con la estructura más simple. La empresa simplemente se divide en departamentos, tal y como se ejemplifica en la figura 2. Esta forma de organización es apropiada para pequeñas empresas, proyectos de emprendimiento y empresas con una o dos líneas de productos que basan sus esfuerzos en costes o en diferenciación.



Figura 2. Organización funcional elemental (Arruñada., 2011)

En relación a las organizaciones de estructura holding, se caracterizan por ser agrupaciones de empresas organizadas funcionalmente (ejemplo en figura 3), que son propiedad de un mismo grupo industrial, representando este un papel esencialmente financiero. Con frecuencia, se sitúan las participaciones accionariales en el activo de una o varias sociedades matrices que actúan como “tenedoras” (o *holding*) de las

acciones de las demás. Estas sociedades matrices efectúan dos tipos de actividades. De cara al exterior, captan fondos mediante operaciones de crédito y emisión de acciones para todo el grupo, por lo que es importante la garantía de solvencia que proporcionen. De cara al interior, vigilan la rentabilidad de la inversión, pero dejando a los responsables de cada empresa las manos libres para dirigir el uso de sus recursos en la dirección que juzguen apropiada. Esta estructura alcanza economías de escala en la financiación y control de las empresas.

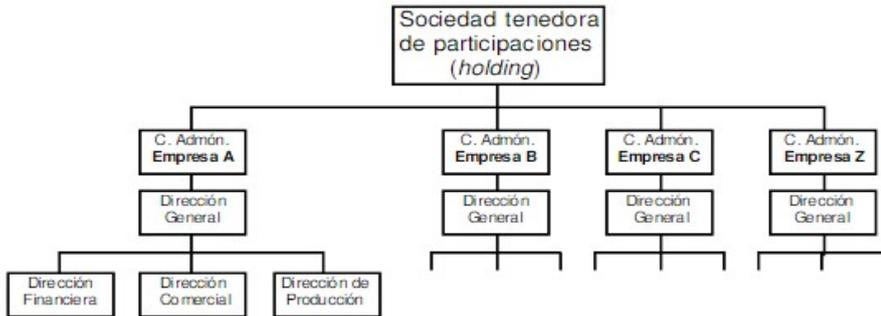


Figura 3. Estructura de una empresa organizada mediante una sociedad tenedora de acciones o holding (Arruñada,, 2011)

Las organizaciones de estructura multidivisional (ejemplo en figura 4) acostumbran a aparecer, cuando la empresa crece y lleva más de una línea de productos. En ese momento es oportuno delegar el poder de decisión en diferentes managers para diferentes productos, subdividiéndose igual en departamentos. Esto es porque si se sigue la misma estructura, el CEO tendría serios problemas de gestión y de información.

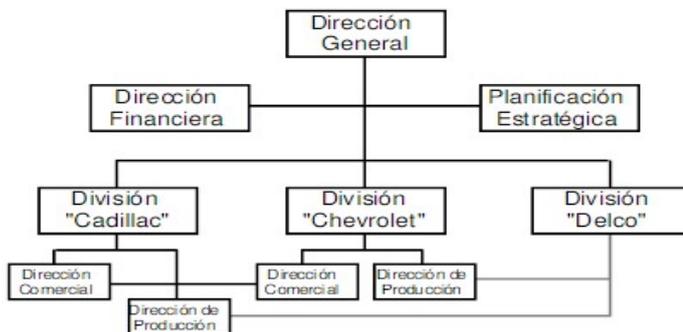


Figura 4. Estructura organizativa de una empresa multidivisional (Arruñada, 2011)

La estructura matricial (ejemplo en figura 5), es apta para empresas en las que además de tener diferentes líneas de productos, actúan en muchas y diferentes zonas geográficas. En este tipo de estructura, se combinan los diferentes departamentos de las

líneas de producto con las diferentes divisiones. Aquí surge un problema, y es que cada empleado reporta a la vez a dos superiores, el de producto y el de división.

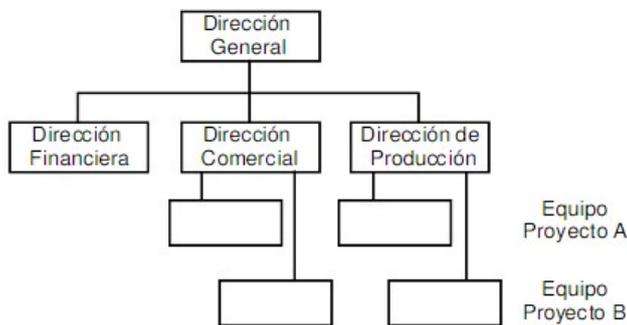


Figura 5. Estructura organizativa matricial (Arruñada, 2011)

Por último, los conglomerados vienen a ser similares a una empresa multi-industrial, en las que las divisiones llevan a cabo productos diversos, pertenecientes a diferentes sectores. En este tipo de estructuras, la sede central interviene de forma activa en la elaboración de la estrategia de las distintas divisiones.

2.4. Diferencias entre empresas multinacionales, transnacionales y nacionales

La evolución de la economía, el desarrollo de la globalización y la creación de grandes grupos empresariales, han llevado con sí la creación de diferentes tipos de empresas, teniendo todas en común el hecho de que para que se produzca un negocio ha de haber una transacción comercial entre un comprador y un vendedor. Dentro de estos grupos empresariales, distinguimos principalmente entre empresas nacionales, internacionales, multinacionales, transnacionales y globales.

Las empresas nacionales son aquellas que se forman por iniciativa y con aportación de capitales de nativos de una nación, formando empresas que se dedican a alguna rama de la producción o de la distribución de bienes y servicios, y se caracterizan por estar limitadas geográficamente, proporcionando y facilitando los negocios entre las personas de un país en el mismo país. Este tipo de empresas posee algunas ventajas en términos de capital y moneda, tratándose de negocios que de entrada es menos costoso establecer, y a su vez, tienen mayor facilidad de movilidad en cuanto al transporte, instalación de implementos de producción, etc.

A diferencia de las empresas nacionales, las empresas internacionales, se caracterizan porque los productos se producen en la matriz, y esta para su comercialización, los transfiere a subsidiarias o a clientes en otros países.

Las empresas multinacionales y las empresas transnacionales, a diferencia de las internacionales, son aquellas que no únicamente están establecidas en su país de origen, sino que también se instalan en otros países para llevar a cabo sus actividades mercantiles.

Este último tipo de empresas, se caracteriza principalmente por ser entidades de gran influencia en el mercado por sus elevados ingresos. También se trata de empresas con operaciones en todo tipo de economías, que crecen habitualmente mediante procesos de fusión y adquisición, se ajustan a estándares globalmente aceptados para llevar a cabo sus transacciones, y en ocasiones dependen de la moneda extranjera para armonizar su comercio.

A pesar de tener varias características en común, las multinacionales son diferentes de las transnacionales. Las primeras dirigen sus operaciones desde una sede central, invirtiendo en otros países, sin crear nuevas sociedades en el extranjero. No descentralizan su administración, a pesar de que sus procesos de producción se lleven a cabo en naciones diversas. Las empresas transnacionales, en cambio, son un modelo que combina la internacional, multinacional y global, tratándose de un tipo de empresa con inversiones en diferentes países, caracterizándose por crear subsidiarias locales, descentralizando la gestión, de modo que cada sede se rige por sus normativas locales.

El modelo de empresa transaccional es pues un tipo de organización que facilita la adaptación del producto a las demandas y consumidores locales. Por ejemplo, nos encontramos con los bancos, administrando en cada nación sus tareas de forma independiente, como si se tratara de compañías distintas.

Finalmente, las empresas globales también tienen inversiones en diferentes países. Sin embargo, tienen una oficina corporativa, responsable de la estrategia global, y mercadean sus productos bajo una misma imagen o marca para los distintos mercados (la secuencia de desarrollo se decide en la matriz, y a posteriori pueden haber decisiones locales para subsidiarias). Se centran en volumen, y buscan manejar los recursos de forma eficiente.

2.5. Conclusión del capítulo

El concepto de empresa es multifacético. Su definición varía en función de si se define por su forma jurídica, por sus objetivos, por su estructura o por su cobertura geográfica. Adicionalmente, si bien se espera que las empresas busquen hacer beneficios, también es verdad que sus objetivos pueden ser de diferente índole.

Capítulo III. TIPOLOGÍAS DE EMPRESAS EN RELACIÓN A LA COOPERACIÓN AL DESARROLLO

Tal y como se ha visto en el capítulo 2, la empresa tradicional se caracteriza por tener como finalidad la producción de bienes y servicios, satisfaciendo la demanda del mercado. El objetivo de estas empresas es disponer de los recursos físicos y financieros más convenientes, con el fin de elevar la productividad de bienes y servicios destinados al consumo de agentes económicos al máximo. Toda actividad productiva por parte de estas entidades, esta encaminada a participar en el mercado de forma competitiva, buscando la maximización del beneficio o valor actual de la empresa.

Tal como se ha visto en el capítulo 1, sin embargo, en el transcurso de los últimos años ha evolucionado la forma de considerar el sector privado dentro de las políticas de cooperación al desarrollo. Actualmente, un gran número de actores que trabajan en la cooperación, consideran necesario conceder un papel mayor a la empresa como agente de desarrollo. El Plan Director de la Cooperación Española 2009-2012, expone “Uno de los actores cuya integración en el sistema de cooperación para el desarrollo es fundamental y supone un reto para su potencial como actor de desarrollo es el sector privado empresarial”. Para ello, las asociaciones público-privadas definidas en el Plan Director como “una de las formas de participación de la empresa en la cooperación y la que implica un mayor grado de colaboración entre la misma y el sistema público”, se constituyen como uno de los mecanismos principales, de la mano de una reformulación de los instrumentos ya existentes, con el fin de fomentar que las compañías privadas definan estrategias de cooperación al desarrollo, persiguiendo un crecimiento económico y a su vez buscando una reducción de la desigualdad existente.

Esta evolución permite una nueva clasificación de las empresas en base a su preocupación con la cooperación al desarrollo. Además de las empresas tradicionales, actualmente se puede hablar también de las empresas con RSC y de las empresas sociales. Después de definir las en el primer apartado, el segundo las compara con las empresas tradicionales.

3.1. Empresas preocupadas por la cooperación al desarrollo

La sociedad actual, ha puesto sobre la mesa, la necesidad de rediseñar y definir el funcionamiento del sector empresarial, exigiendo un comportamiento más ético

empresarial, y siendo conscientes de la insostenibilidad social y ambiental del modelo de producción y consumo presentes en el contexto mundial actual. Todo esto, ha llevado a desarrollar lo conocido a día de hoy como responsabilidad social corporativa (RSC) y responsabilidad social de la empresa (RSE), y ha derivado en una mayor interacción estratégica entre ONGs y empresas.

Una Organización No Gubernamental, tal y como indica la ONG “*Acción Social*”, es “una entidad de iniciativa social y fines humanitarios, que es independiente de la administración pública y no tiene afán lucrativo. Su espectro de ayuda es grande, colaborando tanto a nivel local como internacional”. Para que una entidad reciba la denominación de ONG, debe reunir una serie de características, tales como: prestar servicios de utilidad pública (sus actividades muestran beneficios en miembros de un grupo o comunidad), no intentar suplantar la labor de los Estados en aquellas áreas o sectores donde tienen presencia, perseguir el beneficio o la utilidad común para la comunidad en la que se lleva a cabo el proyecto, y promover la participación y autogestión, fomentando que las comunidades beneficiadas se conviertan en motor de desarrollo.

3.1.1. Empresas con Responsabilidad Social Corporativa (RSC)

El término responsabilidad social corporativa (RSC), nace en la década de 1990, gracias a la globalización, donde se suponía que tanto los países desarrollados como los países en vías de desarrollo saldrían ganando. El Libro Verde “Fomentar un marco europeo para la responsabilidad social de las empresas”, publicado por la Comisión Europea en 2001, define RSC como “un concepto con arreglo al cual las empresas deciden voluntariamente contribuir al logro de una sociedad mejor y un medio ambiente más limpio” y se define 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”.

Cada vez es mayor el número de empresas comprometidas a alcanzar un nivel suficiente de bienestar y progreso social, que reconocen abiertamente su responsabilidad social frente a trabajadores e interlocutores de la empresa, considerándola parte de su identidad. Las motivaciones principales para la puesta en prácticas de políticas de RSC, según los estudios realizados por la ONG “Ayuda en Acción”, son tanto extrínsecas como intrínsecas a la organización.

Las bases de la RSC, en cuanto a sus cuestiones relativas a la dimensión interna, son la gestión del impacto ambiental y de los recursos naturales, la adaptabilidad al cambio y entorno en el que se va a aplicar, buscando ser accesible a todo tipo de personas, la salud y seguridad en el lugar de trabajo, y finalmente, el compromiso empresarial por llevar a cabo prácticas responsables de gestión de recursos humanos. La dimensión externa va mucho más allá, contribuyéndose a la mejora del bienestar de la sociedad. Para ello, se extiende a otros interlocutores, entre los cuales nos encontraríamos con socios económicos y proveedores, consumidores y autoridades públicas, buscando ofrecer de manera ética y ecológica los productos y servicios que cubren necesidades existentes en el mercado. También, tiene en consideración las comunidades locales en las que se insertan, estableciendo relaciones positivas con estas. Y, colabora con ONGs realizando programas de acción social y defensa de problemas ecológicos.

Según el Observatorio de la RSC, existen cinco principios que rigen la RSC. Uno es el cumplimiento de la legislación nacional vigente y de las normativas internacionales en vigor. Otro es el hecho de que la actividad empresarial debe ser de carácter global y transversal, dado que afecta a todas las áreas de negocio así como áreas geográficas donde se desarrollo su actividad. Adicionalmente, debén actuar de forma ética y coherente con los compromisos adquiridos; llevar a cabo una buena gestión de impactos medioambientales, sociales y económicos; y buscar satisfacer las expectativas y necesidades de todos los grupos de interés y la sociedad.

A modo resumen, resaltar que una buena gestión de las políticas de RSC conlleva que la organización encuentre el equilibrio entre sus objetivos económicos y las expectativas de actuación socialmente responsables creadas sobre la organización. Un ejemplo de ello es PepsiCo, compañía líder en alimentos de conveniencia y bebidas a nivel global, que presenta como misión y visión “ganar con propósito”, que refleja la ambición de ganar de forma sostenible en el mercado, y acelerar el crecimiento manteniendo el compromiso de hacer el bien, tanto para las comunidades como para el planeta.

3.1.2. Empresas Sociales

Una empresa social, según la publicación de Deloitte, es “una organización cuya misión combina el incremento de los ingresos y los beneficios con la necesidad de

respetar y apoyar a su entorno y a sus stakeholders. Esto implica escuchar, invertir y gestionar activamente las tendencias que están remodelando el mundo empresarial”.

La Unión Europea (2013) ha marcado algunos requisitos para aclarar el término de empresa social, entendida como aquella que aporta un impacto positivo en el medio ambiente o sociedad, y a su vez es rentable como negocio. Entre estos requisitos destacan: tener como objetivo la consecución de un beneficio o impacto social positivo y cuantificable, utilizar las ganancias empresariales para lograr su misión social, y gestionar de forma rápida, responsable y transparente el trato con todas las partes interesadas afectadas por sus actividades comerciales.

Para distinguir en la práctica esta tipología de empresas, han surgido movimientos y comunidades de apoyo que certifican y respaldan a este sector empresarial, que no está evaluado por métricas tradicionales, sino también por las soluciones que aporta a retos sociales y medioambientales. Una compañía social debería ser fácilmente distinguible, ya que se caracteriza por en todo momento buscar combinar lo mejor del mundo empresarial y el de las organizaciones sin ánimo de lucro. En estas empresas, los dividendos se reinvierten a propósito del fin social, con el fin de crecer y poder mejorar su impacto.

Es el caso de Auara, una empresa mercantil española con ánimo de lucro, pero con la particularidad de que todos sus dividendos se invierten al 100% en el fin social, llevar agua potable a personas que carecen de ella. Cómo explica Antonio Espinosa, cofundador y CEO de la empresa, “El acceso a agua potable es un cambio de vida para las comunidades en las que trabajamos, ya que reduce drásticamente la incidencia de enfermedades, en la higiene y en la alimentación, aumenta la disponibilidad de tiempo para escolarización y el desarrollo laboral y económico”.

Según un informe del BBVA (2018) sobre empresas sociales, estas organizaciones consiguen generar puestos de trabajo dignos y con buenas condiciones salariales. Según el informe “Boosting Social Enterprise Development” de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, este enfoque ha llevado con sí empresas más resistentes y estables ante entornos críticos. Un ejemplo de ello es que, entre 2008 y 2014, años en los que la economía europea sufrió una profunda crisis, en lugares como Italia, Bélgica y Francia, el empleo en las empresas sociales creció a una tasa del 20%, 12% y 0,8%, mientras que en empresas tradicionales o privadas disminuyó.

3.2. Comparativa

En los últimos años, la sociedad ha exigido de modo creciente a las empresas que tengan una orientación más ética. Esto ha conllevado un cambio del paradigma económico y empresarial, produciéndose una transición del modelo de empresa tradicional, hacia iniciativas empresariales sociales, y de la ONG, aproximándose cada vez más a las empresas con el fin de provocar el cambio en las operaciones empresariales (Bendell, 2004).

La tabla 1 recoge las principales características de las cuatro formas de organizaciones vistas: empresa tradicional, empresa con RSC, empresa social y ONG. Como se puede observar en la tabla, las diferencias entre ellas recaen en cuales sus motivaciones, finalidad y objetivos. Estos tres aspectos afectan de forma relevante a la operativa de dichas organizaciones, por lo que, mientras que las empresas tradicionales que fueron las primeras formas de organización en aparecer, no presentan una preocupación por el desarrollo social o medioambiental siendo su único objetivo la maximización de sus beneficios; las ONGs estarían en el extremo puesto siendo su única preocupación el desarrollo social o medioambiental sin ningún tipo de fines lucrativos.

En el período entre 1945 y la actualidad, han surgido otros tipos de organización “híbridos” que intentan combinar creando así beneficios y valor añadido a la sociedad, estas son: las empresas con RSC y las empresas sociales. La diferencia clave entre ambas se encuentra de nuevo en su motivación, finalidad y objetivos, ya que en la empresa social los beneficios siempre van destinados a una acción social; mientras que en las empresas con RSC se busca maximizar el beneficio pero teniendo en cuenta siempre su impacto social y medioambiental.

MEMORIA MÁSTER EN ESTUDIOS INTERNACIONALES

	Empresa Tradicional	Empresa con RSC	Empresa Social	ONG
Descripción	Empresas con modelos básicos y que no incorporan valor agregado en el proceso productivo o la sociedad.	Empresas que deciden voluntariamente contribuir al logro de una sociedad mejor y un medio ambiente más limpio	Organización que aporta un impacto positivo al medio ambiente o sociedad, y es rentable como negocio	Entidad de iniciativa social y humanitario sin afán lucrativo
Origen	En la segunda mitad del siglo XX, tras la revolución industrial	En la década de 1990, gracias a la globalización	En la década de los 2000, los millennials buscan un mayor impacto social	En 1945, las Naciones Unidas estableció lo que es una ONG
Motivación	Intrínseca: Disponer de recursos para elevar la producción y satisfacer una demanda	Intrínseca: relativas a la salud, seguridad y otras políticas relacionadas con los trabajadores Extrínseca: gestión de los recursos naturales y programas de acción social.	Fusión de intrínseca y extrínseca: Combinar lo mejor del mundo empresarial y el de las organizaciones sin ánimo de lucro	Extrínseca: prestar servicios de utilidad pública, persiguen un beneficio para la comunidad y promueven la participación
Finalidad	Producir bienes y servicios para el mercado	Producción de bienes y servicios teniendo en cuenta el cómo y a qué precio social	Producir bienes y servicios buscando generar un impacto social positivo	Apoyar a causas sociales, humanitarias o medioambientales
Objetivos	Maximizar el beneficio o el valor actual de la empresa	Mejorar su situación competitiva, valorativa y crear valor añadido en la sociedad	Utilizar las ganancias empresariales para lograr su misión social	Generar un impacto positivo en la sociedad sin ánimo de lucro (no hay ganancias)
Tendencia	Pierden protagonismo con respecto a empresas con finalidad económica y social	Cada vez es mayor el número de empresas comprometidas con el bienestar y progreso social	En alza, por ejemplo, entre el 2008 y 2014, el empleo de estas empresas creció mientras el de las empresas tradicionales o privadas disminuyó	En el siglo XX, la globalización puso en relevancia la importancia de las ONG con la creación de muchas de ellas
Ejemplo	Laboratorios KIN S.A. https://www.kin.es/	PepsiCo https://www.pepsico.es/	Auara https://auara.org/	Ayuda en Acción https://ayudaenaccion.org/

Tabla 1. Diferencias entre las Empresas Tradicionales, Empresas con Responsabilidad Social Corporativa, Empresas Sociales y ONGs

Estas características diferentes de los cuatro tipo de organizaciones implican que también van a ser diferentes en cuanto a sus inversiones. Se espera así que las empresas tradicionales lleven a cabo inversiones convencionales, cuyo fin es la obtención de resultados financieros, mientras que las RSC y las sociales se fundamenten en inversión de impacto en el desarrollo, poniendo en valor su contribución en generar un impacto positivo en la sociedad, más allá de la mera obtención de beneficios económicos.

Por lo tanto, y basandonos en el estudio e historia, las empresas tradicionales no cuentan ni contarán entre sus objetivos el financiar o diseñar proyectos de cooperación al desarrollo. Mientras que los otros dos tipos de empresa: empresa con RSC y social, sí estarían interesados en financiar o diseñar proyectos de cooperación al desarrollo, pues cuentan entre sus objetivos y misión generar un impacto positivo en la sociedad. Más aún la empresa social, pues ya detalla en su misión destinar todos sus beneficios a acciones sociales.

En conclusión, la empresa social, que ha sido también la última de los tres tipos de empresas en crearse, parece ser la forma más avanzada de modelo empresarial puesto que es aquella que aporta un impacto positivo en el medio ambiente o sociedad, y a su vez es rentable como negocio. Por lo tanto podríamos decir que la empresa social podría sentar las bases del modelo empresarial del futuro, ya que es la única que realmente pone énfasis en el desarrollo de los países y comunidades con menos recursos. Este apoyo es clave no solo para el desarrollo empresarial sino también de la humanidad y del medio ambiente.

3.3. Conclusión del capítulo

Este capítulo se centra en explicar la realidad empresarial actual. El hecho de que existan diferentes tipos de empresa en función de si su objetivo es lucrativo o social / ambiental parece clave para saber si el sector empresarial actual esta contribuyendo o no al desarrollo. Como se ha visto en el capítulo, la ínfima o nula preocupación social de las empresas tradicionales podría conllevar que su aporte al desarrollo sea menor. Este tipo de empresas no tendrá entre sus objetivos la financiación de proyectos de ayuda al desarrollo y por lo tanto no contribuirán con intencionalidad al mismo. Sin embargo, hemos podido ver como a lo largo de los años por la creciente preocupación de la sociedad por el medio ambiente y la sociedad han ido surgiendo otro tipo de empresas como son las empresas con RSC o sociales que han incorporado esta faceta social entre sus objetivos corporativos.

En conclusión, en términos de objetivos, finalidad y motivación, las ONGs son el tipo de organización que más puede contribuir al desarrollo de países o comunidades y las empresas tradicionales las que menos. Sin embargo, como se verá en el próximo

capítulo, las empresas tradicionales también contribuyen al desarrollo de los países simplemente por el hecho de hacer inversiones productivas.

Capítulo IV. ¿QUÉ ES MEJOR PARA EL DESARROLLO, AYUDA O INVERSIÓN?

En el presente capítulo se hace una comparativa de los costes y beneficios de las empresas tradicionales versus las empresas de responsabilidad social corporativa, o empresas sociales en cuanto a su impacto sobre desarrollo. Se hace una revisión de la literatura sobre que es mejor para un país en vías de desarrollo: la financiación de proyectos de ayuda o la inversión directa extranjera.

4.1. ¿Cómo medir el impacto social de las empresas?

El término impacto social sobre el desarrollo, hasta hace poco, era usado principalmente para dirigirse a iniciativas del sector terciario. Sin embargo, con el reclamo de la sociedad actual de políticas empresariales más sostenibles, y con un impacto social positivo, ha empezado a asentarse también en la gestión empresarial, haciendo referencia a inversiones cuyo fin es obtener un retorno financiero que como mínimo cubra el capital invertido, y financiar iniciativas con impacto social positivo. (Barrera, 2017).

Las inversiones de impacto social positivo, distan de las buenas prácticas de las inversiones socialmente responsables (inversiones en los sectores Ambientales, Sociales y de Gobierno corporativo (ASG)), por ir un paso más allá, buscando orientar sus actividades a la resolución de desafíos globales y /o problemáticas sociales. Un estudio sobre la inversión de impacto elaborado por el Global Impact Investing Network (GIIN, 2015. *Introducing the Impact Investing Benchmark*), revela que el retorno financiero de las inversiones de impacto social puede llegar a tener una rentabilidad parecida al de los fondos tradicionales. Sin embargo, a pesar de tener un gran atractivo las inversiones de impacto, todavía son muy incipientes, y necesitan de un mayor apoyo para seguir creciendo.

El impacto generado derivado del logro de los objetivos, es importante que sea medible, con el fin de evaluar el alcance y la consecución del objetivo estipulado. En este sentido, la European Venture Philanthropy Association (EVPA, 2014), presenta un procedimiento a seguir para evaluar el alcance y efectividad del impacto social. La metodología propuesta por la EVPA consiste en cinco pasos secuenciales: primero, la formulación de problemas o necesidades globales a las que pretende dar respuesta la

organización a través de sus proyectos; segundo, el análisis, identificación e involucración de los grupos de interés o agentes implicados para alcanzar los objetivos y expectativas; tercero, la medición del alcance del proyecto y sus resultados; cuarto, la verificación y valoración del impacto presente y futuro; y, finalmente, la comunicación de los resultados obtenidos.

La EVPA indica que el procedimiento de medición es un proceso de carácter circular, dado que no finaliza en el quinto paso, sino que en el transcurso de todo el itinerario deben identificarse los aspectos a mejorar con la finalidad de maximizar el impacto social en relación a la inversión realizada. Es por este motivo, que la gestión de impacto (Figura 7), debe situarse en el centro del recorrido, puesto que debe integrarse en él. Adicionalmente, se debe tener en consideración que la gestión del impacto debe llevarse a cabo desde una doble perspectiva. Por un lado, una visión estratégica, en lo que concierne al marco de sus metas principales y de los proyectos en los que trabaja. Y, por otro lado, operativa, con una óptica o enfoque especial en cada actividad en específico que se va a desarrollar.



Figura 7. Los cinco pasos de la medición de impacto (Fuente: EVPA, 2014)

La gestión y medición del impacto, que viene acompañada de un proceso de ejecución, evaluación y seguimiento del impacto, es clave para el éxito de las

organizaciones, dado que servirá como mecanismo objetivo para medir los impactos de forma eficiente, y a su vez conllevaría una mayor transparencia en las organizaciones, pudiendo verificar la eficacia del impacto social generado por sus actividades.

4.2. Financiación de proyectos de ayuda o inversión extranjera directa: ¿qué es mejor?

Teniendo presente la importancia de una adecuada y oportuna medición del impacto de la gestión empresarial sobre el desarrollo, y midiéndose este en función de las metas marcadas por la entidad empresarial inversora, todo parece indicar que las empresas sociales serían el mejor modelo de empresa desde el punto de vista del desarrollo. En este apartado, sin embargo, se procederá a estudiar que es más conveniente para el desarrollo en términos de inversión, la inversión extranjera directa o la financiación de proyectos de ayuda, y cuál es el papel de estas en la economía global. Es posible que para que las empresas sociales consigan maximizar su impacto social deban llevar a cabo acciones de carácter más estratégico que de ayuda.

La economía mundial, a partir de los años 80, se caracterizó por una mayor apertura de los mercados mundiales. También se dio un cambio de percepción de los gobiernos de las economías en desarrollo respecto a la inversión directa extranjera, pasando a liberalizar progresivamente sus regímenes de IDE y facilitando este tipo de actividades, dado que el impacto positivo que tienen en el desarrollo económico del país.

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) define la inversión directa extranjera (IDE) como “la compra de activos por parte de un residente extranjero – individuo, empresa o institución – cuando ésta conlleva tanto un vínculo a largo plazo (un interés estratégico) como cierta influencia sobre la gestión de la entidad adquirida. La inversión debe alcanzar al menos el 10% del capital de la empresa participada para ser considerada IDE”. Adicionalmente, resaltar que de acuerdo con la normativa del Fondo Monetario Internacional (FMI) existen tres modalidades principales de inversión extranjera directa: el capital de los accionistas incluye acciones y diversas formas de participación en el capital social de la empresa, los préstamos entre inversores y receptores incluyen préstamos a corto plazo, y la reinversión de beneficios se hace mediante los dividendos del capital de los accionistas extranjeros.

Las grandes empresas multinacionales, son en general los participantes con un mayor peso en lo relativo al importe y transacciones llevadas a término en este tipo de proyectos; llevando a cabo dichas inversiones en el extranjero principalmente por aportarles un mayor beneficio. Pero este no se genera únicamente en la economía del país de origen, sino que este tipo de inversiones potencia el crecimiento económico de los países receptores, en especial aquellos menos desarrollados, o con menores recursos. Debido a este doble efecto que la IDE genera tanto en las economías de origen como de destino, es positivo que se haya visto incrementada en las últimas décadas.

Para las economías en desarrollo, la IED es un factor clave. Tanto el FMI como la OCDE sostienen que la IED en general conlleva beneficios, tanto en términos macroeconómicos, como de transferencia de tecnología, aumento del valor añadido de la producción, incremento de la formación del capital humano, creación de empleo, mejora de productividad y competitividad, integración en mercados internacionales y contribución al desarrollo sostenible de los países en desarrollo. Se señala que este impacto puede verse influido negativamente por el entorno político del país, y la capacidad de absorción de la tecnología y el conocimiento, por parte de las economías inversoras y receptoras.

A pesar de la liberalización de los regímenes de IED, y del auge que han tenido en las economías, sigue habiendo grandes desigualdades entre países. Es por este motivo, que Naciones Unidas creó en el 2012 los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS). Estos son un llamamiento universal para poner fin a la pobreza, proteger el medio ambiente, y asegurar la prosperidad social a nivel mundial. Para alcanzar este objetivo en el horizonte temporal establecido, es necesario movilizar financiación, y por tanto, se precisa la involucración de todos los sectores de la sociedad. En este sentido, son también importantes, no solo la IDE, sino también la financiación de proyectos de ayuda al desarrollo.

Tradicionalmente, la financiación de proyectos de ayuda al desarrollo se ha realizado a través de programas de Ayuda Oficial al Desarrollo (AOD), en los que los gobiernos de los países desarrollados realizaban donaciones en forma de créditos, subvenciones o inversiones a países en desarrollo normalmente a través de órganos multilaterales o Instituciones Financieras de Desarrollo (DFI), entre los que se encuentra entre otros el Banco Mundial o Naciones Unidas.

Sin embargo, la financiación ha disminuido en las últimas décadas, sobre todo forzado por la crisis económica y su consiguiente recesión, limitando los fondos de la financiación tradicional al desarrollo conocida como AOD. Esto ha provocado, juntamente con la globalización empresarial, que cada vez existan más proyectos, actores y mecanismos de financiación que suponen alternativas válidas y mucho más interesantes y que pueden complementar a la ya mencionada limitada AOD.

El objetivo de la financiación de proyectos de ayuda al desarrollo es poder tener los recursos materiales o económicos para realizar los programas o proyectos de carácter económico y / o social necesarios. Estos programas o proyectos deberían ganar peso en la región y ayudar en aspectos clave como el crecimiento económico sostenido, el fortalecimiento institucional, la gobernabilidad estable y transparente, el combate de la pobreza y la desigualdad y el aumento de las inversiones productivas, entre otros.

Los puntos fuertes de son varios. serían el apoyo al proceso de desarrollo y mejora del crecimiento económico, dar prioridad y visibilidad a aquellos sectores con una capacidad mayor para combatir la pobreza, permisión de sinergias y fórmulas mixtas entre todos los actores involucrados, permite llevar a cabo campañas globales, con un mayor impacto social. A pesar de ello, también existen una serie de condicionantes, que pueden dificultar dicha financiación, como sería la aparición de intereses políticos y económicos, la incertidumbre financiera o política, la movilización de recursos por parte del país receptor de forma efectiva, o la aparición de muchos actores con menos poder e impacto social.

Con todo esto, la financiación de proyectos de ayuda al desarrollo representa una parte importante del total de flujos de financiación para el desarrollo. Por tanto, es importante que la AOD siga financiándose a través de donantes tradicionales pero también que aparezcan nuevos actores. El emprendimiento empresarial y la función social de las empresas nunca ha estado más en auge, hay que promover todas las iniciativas, pero teniendo en cuenta las diferentes magnitudes de sus impactos sobre el desarrollo.

Teniendo presente los pros y contras para el desarrollo tanto de la inversión extranjera directa como de la financiación de proyectos al desarrollo, se puede llegar a concluir, que a día de hoy, las empresas tradicionales, a pesar de no tener como objetivo primordial la contribución a un impacto social, por su envergadura, y dado el contexto

de globalización en el que nos encontramos, representan una fuente de capital al desarrollo importante, y mayor a la de las empresas de carácter social, o entidades que trabajan con programas de AOD. La realización de inversiones de negocio en el país mediante IDE deriva en crecimientos y un mayor desarrollo del sector privado del país y la economía receptora a largo plazo.

4.3. Conclusión del capítulo

Este capítulo estudia las diferencias en términos de costes y beneficios entre las distintas tipologías empresariales en relación a su impacto sobre desarrollo. En este sentido, es la medición de los resultados e impacto social de las diferentes empresas en función de sus objetivos marcados, juega un papel importante para entender la eficacia del impacto social derivado de sus actividades.

Teniendo presente la importancia de una buena medición de resultados, se revisa la literatura para entender que es mejor para el desarrollo de un país, si la inversión extranjera directa o la financiación de proyectos de ayuda, y cuál es el papel de estas en la economía global. Se concluye respaldando la hipótesis inicial del proyecto, siendo actualmente la mejor vía de desarrollo participar con inversiones de negocio a largo plazo en el país en vías de desarrollo, incentivando de este modo su sector privado y potenciando su desarrollo económico.

Capítulo V. CONCLUSIÓN

Este trabajo pone de manifiesto no sólo que las empresas son importantes para fomentar al desarrollo, sino que las empresas tradicionales son al menos tan importantes como las nuevas empresas que incluyen objetivos sociales.

Entre la empresa tradicional y las ONGs existen actualmente dos otros tipos de empresas, la empresa con RSC y la empresa social, que tienen una preocupación por la cooperación al desarrollo. Por tanto, a primera vista la empresa tradicional sería la peor opción para la cooperación al desarrollo. Este estudio, sin embargo, recuerda que las empresas tradicionales también contribuyen al desarrollo. Esto es debido a que la inversión directa extranjera clásica tiene unos efectos positivos sobre el desarrollo pues son esenciales para el desarrollo del sector privado en los países receptores.

A modo de sumario, se puede decir que el desarrollo necesita de ambos tipos de empresas: tradicional y social. No por tener una mayor preocupación por crear impactos positivos, una empresa social es más eficiente en la cooperación al desarrollo que las empresas tradicionales o con RSC. En este sentido, resaltar la necesidad de IDE para conseguir un mayor desarrollo, a lo que las empresas sociales podrían participar utilizando sus beneficios, para la creación de nuevas empresas, más que para financiar ayuda al desarrollo.

BIBLIOGRAFÍA

Revistas, Obras generales y monografías:

AEF (2015) *Guía práctica para la medición y la gestión del impacto*. Asociación Española de Fundaciones, Madrid.

ALONSO, J.A. & GLENNIE, J. (2015). *2016 Development Cooperation Forum Policy Briefs*.

ARRUÑADA, B. (2011). *Economía de Empresa*.

BARRERA, J. (2017). *La Inversión de impacto*. Economistas sin Fronteras.

BACH, E.& LAMOLLA, L. (2016). *La financiación del emprendimiento social, ¿modelos nuevos para problemas viejos?*. UOC.

BENDELL, J. (2004): *Barricades and Boardrooms. A contemporary history of the corporate accountability movement*. Technology, Business and Society. Programme Paper No 13. UNRISD. Geneva.

BERNAL CONESA, J. A. (2016). *RSC y empresas tecnológicas: un estudio sobre las motivaciones de implantación e integración en empresas españolas*. *Tourism & Management Studies*, 12(. 2), 154–164.

BERMÚDEZ REY, M. T. (2013). *Las empresas sociales, una alternativa de trabajo para las ONGs*.

CALDERAS, J.R.; GONZÁLEZ DE CELIS,G; DE BARCIA,E. & CHACÓN,R. (2010). *De la empresa tradicional a la empresa virtual: valores transformativos*. *Revista Negotium*, 17.

CANALS,C. & NOGUER,M. (2007). *La inversión extranjera directa en España: ¿qué podemos aprender del tigre celta?*. “La Caixa”.

CASCANTE, K. & GAYO, D. (2015). *Cooperación internacional y financiación para el desarrollo en Centroamérica y Sudamérica: propuestas para la política española de cooperación al desarrollo*. Fundación Alternativas.

CASTILLO, A. M. (2002): *El resurgir de la responsabilidad social de la empresas en Europa: el Libro Verde*. Noticias de la Economía Pública Social y Cooperativa, CIDEA, nº 35, Junio.

CELORIO, G. Y LÓPEZ DE MUNAIN, A. (2006). *Diccionario de educación para el desarrollo*. Bilbao: Hegoa.

COSTA SANJURJO, P. (2015), *Organización de Empresas y Responsabilidad Penal Corporativa*. Tesis Doctoral dentro del Doctorado de Administración y Dirección de Empresas EPSEB.

DE LARA BUENO, M. I. (2003): *La Responsabilidad social de la Empresa: Implicaciones contables*. Edisofer S.L., Madrid.

DRUCKER, PETER (1976). *La Gerencia, tareas, responsabilidades y prácticas*. Ed. El Ateneo.

EID MA. (2014). *Situación general y desafíos del modelo de empresa cooperativa*.

GARCÍA, C. (2011). *Las alianzas entre empresas y ONG como medio para promover la RSE y el desarrollo local*. Innovation RICEC, 3(1), 1–15.

HERRERA, LKD (2014). *Origen y Evolución de la Cooperación Internacional para el Desarrollo*.

IZQUIERDO, R. J. S., & GRAÑANA, I. V. (2005). *La Responsabilidad Social Corporativa (RSC) y su gestión integrada*. CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa, (53), 137-161.

JIMÉNEZ, S. Y ROSA, M. L. (2006). *Desplazamiento forzado y cooperación internacional, operación prolongada de socorro y recuperación en Cartagena 2000-2005*. Cartagena de Indias: Escuela Latinoamericana de Cooperación y Desarrollo.

JOHNSON,G. & SCHOLLES,K.*Exploring Corporate Strategy*. 4th Edition.

MAUCUER,R. & RENAUD,A. (2019). *Company's Business Models and NGOs: Inputs from the Partnerships Portfolio*.

MENDOZA, F., IMBERNON, A. & PEREDA, A. (2017): *La inversión directa de las empresas españolas en el exterior. Efectos en destino y origen: cinco casos de estudio en países en desarrollo*. Barcelona: ESADE Business School, Madrid: COFIDES; Consejo General de Colegios de Economistas de España.

MERINO DE DIEGO, A. (2008). *Empresas y ONG en el marco de la responsabilidad social de la empresa : un análisis empírico de su relación en la esfera privada*. Cuadernos de Ciencias Económicas y Empresariales, 54, 11–34.

OCDE (2011). *OCDE Definición Marco de Inversión Extranjera Directa*. Cuarta edición, Éditions OCDE. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264094475-es>

PONCE, A. R. (1985). *Administración por objetivos*. Editorial Limusa.

PFEILSTETTER, R. (2017). *Dimensiones culturales de la empresa social. Un modelo para el análisis*. Cultura-Hombre-Sociedad, 27(1), 138–158.

RAMIRO PÉREZ, P. (2012). *Alianzas público-privadas para el desarrollo : RSC y relaciones ONGD-empresas*. Oñati Socio-Legal Series, 2(4), 196–210.

RAMIRO PÉREZ P. (2011) *Sector privado y Cooperación al Desarrollo : Empresas, Gobiernos y ONG ante las alianzas público-privadas*. Boletín del Centro de Documentación Hegoa.

REYES PONCE, A. (2005). *Administración por Objetivos*.

SÁNCHEZ FERNÁNDEZ, M. D. (2012). *Responsabilidad social empresarial : gobernanza corporativa, empresa y ONG*. Oñati Socio-Legal Series, 2(. 3).

TORRECILLA, J.M. (1999). *Identificar la necesidad del cliente. Su satisfacción como centro de los objetivos de la empresa*.

TREVIÑO JIMÉNEZ, D. (2009). *La contabilidad en los diferentes tipos de empresas*. Santa Fe, Argentina, Argentina: El Cid Editor. <https://elibro-net.sire.ub.edu/es/lc/craiub/titulos/30266>.

VALBUENA, N. I. L. (2013). *Fuerza de ventas determinante de la competitividad empresarial*. Revista de Ciencias Sociales (Ve), 19(2), 379-389.

Sitios web:

Auara (Consultado en 2020): <https://auara.org/>

BBVA (Consultado en 2020): <https://www.bbva.com/es/que-es-una-empresa-social/>

BBVA (Consultado en 2020): <https://www.bbva.com/es/11-formas-de-financiar-un-proyecto/>

COFIDES (Consultado en 2020): <https://www.cofides.es/bienvenido-cofides>

Deloitte (Consultado en 2020): <https://www2.deloitte.com/es/es/pages/human-capital/articles/que-es-una-empresa-social.html>

EACNUR (Consultado en 2020): https://eacnur.org/blog/una-ong-funcion-social-tc_alt45664n_o_pstn_o_pst/

Economistas sin Fronteras (Consultado en 2020): <https://ecosfron.org>

El Economista (Consultado en 2020): <https://www.economista.es/economia/noticias/10263838/12/19/La-gestion-de-activos-y-los-criterios-ASG.html>

El Economista (Consultado en 2020): <https://www.economista.es/gestion-empresarial/noticias/10198516/11/19/Claves-para-obtener-financiacion-para-un-proyecto-emprendedor.html>

Global Impact Investing Network (Consultado en 2020): https://thegiin.org/assets/documents/pub/Introducing_the_Impact_Investing_Benchmark.pdf

Naciones Unidas (Consultado en 2020): <https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/development-agenda/>

Naciones Unidas (Consultado en 2020): https://www.un.org/en/ecosoc/newfunct/pdf15/defuganda_policy_brief_tech2_es.pdf

Observatorio de Responsabilidad Social Corporativa (Consultado en 2020):
<https://observatoriorsc.org/la-rsc-que-es/>

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (Consultado en 2020):
<https://www.oecd-ilibrary.org/sites/9789264123571-sum-es/index.html?itemId=/content/component/9789264123571-sum-es>

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico - OECD
(Consultado en 2020): <https://www.oecd.org/>

Portal PYME – Ministerio de Industria, Comercio y Turismo (Consultado en 2020):
<http://www.ipyme.org/es-ES/DecisionEmprender/FormasJuridicas/Paginas/FormasJuridicas.aspx>

Rights In Development Organisation (Consultado en 2020):
<https://rightsindevelopment.org/resource/about-development-finance/?lang=es>

Unión Europea (Consultado en 2020): <https://europa.eu/european-union/about-eu/>