



**ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE FACULTADES
Y ESCUELAS DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN**
Organismo de Cooperación y Estudio de la Unión
de Universidades de América Latina y el Caribe



XV Asamblea General

25 al 28 octubre del 2016
en la Ciudad de Medellín Colombia,
siendo sede la Universidad EAFIT bajo las siguientes:

**La contribución de la Teoría
de los Grupos de Interés
en el estudio de la Responsabilidad
Social de la Empresas**

La contribución de la Teoría de los Grupos de Interés en el estudio de la Responsabilidad Social de la Empresas

ÁREA TEMÁTICA

Ética y Responsabilidad Social.

SUBÁREA

Responsabilidad Social Empresarial.

TEMÁTICA:

Teoría de los Grupos de Interés en la Responsabilidad Social Empresarial.

AUTOR 1:

Ricardo Cuevas Moreno es un economista mexicano (UNAM) Dr. En Ciencias de la administración (Université de Corse Pascal Paoli) y postdoctorado (Université du Québec à Montréal). Profesor – Investigador de la Universidad Anáhuac (campus Cancún), y miembro del Sistema Nacional de Investigadores de México. Su interpretación social y filosófica de los conceptos económicos le permite el desarrollo de una investigación original sobre la responsabilidad social de las empresas, la cual toma a contra pie el pensamiento convencional. rcuevasfr@yahoo.fr Tel. (998) 881.7750. Ext. 142.

AUTOR 2:

Rebeca Rodríguez Minor estudió la Maestría en Relaciones Internacionales en la Universiteit Van Ámsterdam (Países Bajos) y la Licenciatura y el Doctorado en Estudios Latinoamericanos en la UNAM (México). Profesora – Investigadora de la Universidad Anáhuac (campus Cancún), México, es articulista de revistas arbitradas nacionales e internacionales. Fue acreedora a la beca Fulbright – García Robles (2009) y es miembro del Sistema Nacional de Investigadores de México. rebeca.rodriguez@anahuac.mx Tel. (998) 881.7750. Ext. 154.

DIRECCIÓN DE AMBOS AUTORES PARA CORRESPONDENCIA:

Universidad Anáhuac Campus Cancún. Escuela de Negocios. Blvd. Luis Donald Colosio, Km 13.5, SM 299 M.2, Zona 8 Lote 1, C.P. 77565. Municipio de Benito Juárez, Cancún, Quintana Roo, México.

La contribución de la Teoría de los Grupos de Interés en el estudio de la Responsabilidad Social de la Empresas

RESUMEN

Este artículo estudia la contribución de la Teoría de los Grupos de Interés (TGI) (stakeholders theory) al desarrollo y estudio de la Responsabilidad Social de la Empresa (RSE). A partir de los trabajos influyentes de Carroll, A. B (1991) Clarkson, M. (1995) y Jones, T.M. (1995) los especialistas establecen una verdadera simbiosis entre ambas teorías, proponiendo modelos integradores para el estudio y la evaluación de la RSE. La consolidación de la interpretación de la RSE a partir de la TGI se cristaliza en la Norma ISO 26 000 (2010) haciéndola inherente desde la definición de la RS¹ y usándola para sostener la propuesta integral de la norma. No obstante, las razones de esta asociación se encuentran dispersas en la serie de contribuciones en la discusión sobre Ética de los Negocios y Negocios & Sociedad (Business Ethics y Business & Society). El presente artículo tiene por objetivo llenar esta laguna desde una perspectiva totalizante y dialéctica sobre el desarrollo de la RSE. Basada en un enfoque meramente cualitativo, ésta investigación utiliza el diseño de teoría fundamentada para el alcance de sus resultados; mismos que logran fundamentar de manera concreta la realidad crítica por la que atraviesa la relación simbiótica entre la TGI y la RSE. Simbiosis imperiosa que requiere de una reconfiguración interna que equilibre la balanza entre el Norte (países del centro) y el Sur (países periféricos).

INTRODUCCIÓN

Este artículo está escrito en el sentido que Lee, M-D.P. (2008, p. 65) comprende “la investigación fundamental de la RSE”. Es decir, contribuye a explicar qué es la responsabilidad social de las empresas, cómo y por qué ciertas modificaciones en ésta se reflejan en los comportamientos organizacionales. En este sentido, analizamos los alcances y límites de la RSE. De la pluma de los investigadores, la Teoría de los Grupos de Interés (TGI) y la RSE en sus versiones descriptiva, normativa e instrumental, han realizado una simbiosis cuya influencia es dominante en el tema. Esto al grado tal de considerar la satisfacción de los grupos de interés (GI) la condición sine qua non (esencial) para el éxito organizacional (Carroll, A.B & K. Buchholtz, K; 2008). No obstante, dicha asociación se toma como cierta sin ningún cuestionamiento. Así en la actualidad los estudios empíricos del Performance Social de la Empresa (PSE) retoman el marco de referencia de la TGI, e.g.; Kocmanová, A. & Šimberová, (2014); Valenzuela, L. et. al; (2015). Sin embargo, éstos omiten los cuestionamientos sobre las virtudes y defectos de la TGI para el estudio de la RSE.

Por eso, es pertinente estudiar los alcances y limitaciones de la simbiosis entre la RSE y la TGI (Stakeholder's Theory); así como sus consecuencias para el desarrollo de la RSE, respondiendo a las preguntas siguientes: ¿Cuáles son las principales aportaciones de la teoría de los grupos de interés² al estudio de la RSE? ¿Qué razones explican esta asociación? ¿Cuáles son sus alcances y sus límites? Para dar respuesta a estas interrogantes nosotros usamos el método de la dialéctica materialista aplicado a la administración. Esto conduce a observar la simbiosis TGI y RSE como un proceso social

¹ La principal característica de la responsabilidad social se traduce por la voluntad de la organización, por un lado, de integrar las consideraciones sociales y del cuidado del medio ambiente en la toma de decisiones, y por otro lado, de rendir cuentas de los impactos de sus decisiones y las actividades sobre la sociedad y el medioambiente. Esto implica un comportamiento a la vez transparente y moral que contribuye al desarrollo sustentable, toma en cuenta a los grupos de interés, respecta las leyes en vigor y está en coherencia con las normas internacionales de comportamiento. Ese comportamiento está integrado al conjunto de la organización y puesto en obras en sus relaciones. (ISO/DIS 26 000, 2010 : 8)

²Según Freeman, R.E. (1984 : 49) los grupos de interés (stakeholders) « Son esos grupos que pueden afectar o son afectados por la realización de los objetivos de una organización ».

multidimensional y multinivel cuya expresión teórica se expresa en la investigación realizada en los últimos 30 años.

Este trabajo se estructura de la forma siguiente. En la primera parte analizamos la significación de la TGI para la RSE, es decir las virtudes que esa asociación contiene. En la segunda parte estudiamos los límites de la Teoría de los grupos de interés (TGI) en el estudio de la Responsabilidad Social de las Empresas (RSE); dígase, las deficiencias de la asociación TGI y RSE. En la parte tercera -Discusión-, mostramos la necesidad de reencausar el potencial analítico de dicha simbiosis. Lo anterior conduce a que en la cuarta parte, planteemos la agenda temática para el estudio de la RSE, retomando los progresos en la TGI. Finalmente, expresamos la conclusión de nuestro estudio.

METODOLOGÍA

Esta investigación es de tipo descriptivo y explicativo, con un enfoque meramente cualitativo, ya que se basa en una recopilación de datos documental que sustenta su argumento en la validez y confiabilidad de las fuentes bibliográficas utilizadas como informantes clave. A través de los resultados obtenidos de este estudio, se define la realidad concreta de la relación entre la TGI y la RSE, fundamentando el argumento y propuesta en la experiencia previa, el dominio del tema, la recolección de datos auténtica, actualizada, diversa y confiable. No existe manipulación de las variables. Se trata de una observación externa sobre el acontecer en su forma natural, por lo que se define como una investigación basada en teoría fundamentada de diseño emergente; lo que quiere decir que la teoría proviene de los datos en sí, no es forzada en categorías. El tipo de muestreo es el teórico; esto es, la recolección de los datos y la teoría que está surgiendo va indicando la composición de la muestra. (Hernández, Fernández y Baptista; 2010)

I. Significación de la Teoría de los Grupos de Interés para la Responsabilidad Social de las Empresas

En primer lugar, la teoría de Freeman, R.E. (1984) proporciona un marco teórico y un discurso común para los administradores y la investigación. Al mismo tiempo, la TGI integra los grupos de individuos que en el análisis standard o tradicional deja de lado a la comunidad y al medio ambiente. La TGI hace de la RSE una verdadera ética aplicada a las organizaciones proporcionándole un marco de referencia, guía de análisis y de evaluación. En efecto, Lee, M-D.P. (2008) establece, a justo título, que la simbiosis TGI y RSE realiza una mayor extensión del concepto profundizando al mismo tiempo su contenido. Así, existe una responsabilidad social frente a los propietarios y/o accionarios, otra frente a los empleados y asalariados, y otra frente a los proveedores, el gobierno, los sindicatos y las ONGs (Lee, M-D.P; 2008, p. 59-60). La administración basada en la TGI es compatible con la creación de valor para la Empresa. Para Clarkson, M. (1995) entre las satisfacciones de los grupos de interés, la máxima es la obtención de riqueza. Así, las expectativas de éstos (financieras y de otro tipo) originan el dilema moral dentro de la empresa (Clarkson, M. 1995, p. 107-108; 111-113).

En segundo lugar y por lo anterior, la TGI realiza la conjugación de las cuestiones económicas y financieras con las cuestiones de la RS (derechos del hombre, derechos laborales y cuidado del medio ambiente) (Lee, M-D.P; 2008). Es por tal razón que según Carroll, A.B. (1991, p. 43) ambas teorías se acomodan de manera natural. Por lo mismo, según este autor, es posible establecer una guía de análisis de las responsabilidades (económica, legal, moral y filantrópica). Al origen de esas responsabilidades se encuentra el hecho que la Empresa cuando interviene en la Sociedad, *proyecta su espectro* (Eells, R. & Walton, C. 1961, en Carroll, A. B, 1991, p. 40; 43). Carroll, A.B. (1991, p. 49) piensa que esas cuatro responsabilidades se encuentran en *interacción dinámica y se ejecutan simultáneamente* constituyendo *la responsabilidad total*. Se deduce que las responsabilidades tienen un valor y una importancia relativa en el tiempo, por lo que según ese autor, se encuentran en tensión constante en su realización. Según, Preston, L.E. & Sapienza, H. J. (1990) la TGI permitiría

establecer; empíricamente comprobado, un *balance* entre los intereses de los grupos de interés (Clarkson, M, 1995, p. 111).

En tercer lugar, la simbiosis TGI y la RSE es un excelente útil para la estrategia y el gobierno de la empresa (Valenzuela, et. al. 2015, p. 333). Este análisis hace posible la alineación de la estructura, los objetivos de la empresa y los intereses de los grupos de interés (Wood, 1991, p. 708-709)

En cuarto lugar, se deduce, que la asociación TGI y RSE es una herramienta para el análisis de *los dilemas económicos-morales* y la toma de decisiones (eficaces y morales) (Carroll, A. B; 1991) (Carroll, A.B & K. Buchholtz, K; 2008). Desde el caso de las pastillas envenenadas con cianuro de *Tylenol* (J&J, 1982) hasta el reciente escándalo del software trucado en la computadora de abordo en el motor EA 189 de *Volkswagen* (18-sept-2015), la TGI como útil de la administración muestra su poder analítico.

En quinto lugar, la TGI establece la posibilidad de una evaluación económica y moral en la gestión, lo cual es la ambición original de Freeman, R.E. (1984) al sintetizar la TGI. Así, para Epstein, E.M. (1987) en el corazón de la reflexión sobre el Performance Social (PS) está la TGI, mientras que para Wood, D; 1991, p. 712) mediante la TGI es posible evaluar el Performance Social (PS). Esto ha permitido la posibilidad de la evaluación de la relación entre el PS y el Performance Financiero (PF). En este sentido los resultados divergentes (e.g. Callan, S. J. & Thomas, J.M.; 2009) en dicha relación han orientado la investigación hacia contextos específicos, dando como resultado una mejor apreciación de ésta (Kocmanová, A. & Šimberová, I.; 2014; Valenzuela, L. et. al; 2015). Esos resultados nos hacen pensar que dicha relación existe pero su sentido (positivo o negativo) depende de la talla, la industria, el sector (e.g. Griffin, J.J. & Mahon, J.J 1997). Más exactamente, la ausencia en la precisión de la teoría, la recolección y tratamiento de datos, el periodo de análisis, en fin, las hipótesis y las metodologías propuestas.

Pese a la ausencia de una conclusión definitiva sobre la relación PF y PS, la TGI amplía la categoría de valor encerrada antaño a la perspectiva económica; así es posible comprender los factores no económicos que intervienen en la generación de valor y tener una comprensión completa del '*performance de la empresa* (PE) (Harrison, J. S. & Wicks A. C; 2013)³.

En sexto lugar, las virtudes antes descritas de la TGI, permiten a los administradores establecer un *diálogo constructivo* con sus grupos de interés. Así la identificación de los *stakeholders* y el diálogo son dos aspectos fundamentales para la ejecución de la política de RSE (ISO 26 000, 2010, p. 20).

En suma, la administración actual integra esos aspectos en un todo coherente y listo para la asimilación y practica para las organizaciones deviniendo en útil de ventaja competitiva (Jones, T. M; 1995, p. 422). En otras palabras la TGI provee de una *exactitud descriptiva*, un *poder instrumental* y una *validez normativa* a la empresa, por lo que contribuye al *performance económico* en general y a la RSE en particular.

³ No obstante, Harrison, J. S. & Wicks A. C. (2013) permanecen encerrados en la perspectiva de la teoría subjetiva del valor, incapaces de comprender el valor como una relación social de la producción, comercial y financiera. Para una comprensión de la teoría objetiva del valor consultar Marx, K. (1965/1867)

PERTINENCIA DE LA ADOPCIÓN DE LA TEORÍA DE LOS GRUPOS DE INTERÉS PARA LA RESPONSABILIDAD SOCIAL DE LA EMPRESA

- 1) Proporciona un marco teórico y un discurso común para los administradores y la investigación.
- 2) Integra los grupos de individuos que en el análisis standard o tradicional deja de lado, e.g; la comunidad y medio ambiente
- 3) A través de los “grupos de interés” se toma en cuenta el juego de relaciones internas y externas de la empresa –en sus dimensiones económica, social y desarrollo sustentable–, su naturaleza y consecuencias.
- 4) Al contener un fundamento *empírico*, *normativo* y *ético* permite el establecimiento de políticas posibles de ser puestas en práctica y ser evaluadas (La Ville, 2006).
- 5) Por tanto, tomando en cuenta la *racionalidad limitada* de los participantes de la empresa, resulta un útil para las decisiones estratégicas del *individuo*, *el actor* o *el trabajador del conocimiento*.

Fuente: Elaboración propia.

II. Los límites de la Teoría de los Grupos de Interés en el estudio de la Responsabilidad Social de las Empresas (RSE)

Primero.- Los límites de la TGI en el estudio de la RSE provienen del empobrecimiento de su potencial analítico por parte de los especialistas. Estos evolucionarían a partir de una asimilación parcial de la racionalización del concepto RSE establecida por Lee, M-D.P. (2008, p. 63). Es decir, los investigadores se han abocado al análisis de las cuestiones organizacionales, en particular, la repercusión sobre el performance financiero (PF) de la RSE sacrificando la perspectiva macro-social en el estudio; mientras que, el aumento en el alcance del concepto de RSE y su particularidad en relación a los grupos de interés, da la posibilidad de un análisis multidimensional y multinivel.

Segundo.- Ese empobrecimiento de la TGI anula por encanto, las diferencias de clase social dentro de la empresa. Nos referimos a las diferencias en el poder, la disciplina y el comando del capital entre las clases fundamentales para la vida de la empresa: los propietarios y los asalariados. Las implicaciones teóricas y prácticas de esa omisión son cruciales. Así, la responsabilidad jurídica y moral por el daño sobre el medio ambiente y la vida social (externalidades) provocados por la empresa, tienen un peso específico entre los grupos de interés, los propietarios y sus representantes en la gestión vs. la comunidad y el medio ambiente. El calibre de responsabilidad de éstos está determinado por su relación de la fuente de poder que es el capital. Estos últimos, -el medio ambiente y la comunidad- son clasificados como los grupos de interés secundarios (Clarkson, M; 1995, p. 97-98). No obstante, en un análisis dialéctico y crítico, la comunidad y su medio ambiente ocupan un lugar privilegiado. Por lo tanto, la reducción a la satisfacción financiera de los grupos de interés primarios, reduce de manera práctica y teórica el contenido de la RSE y su esencia: la responsabilidad de la empresa frente a la sociedad y el medio ambiente.

Tercero. El empobrecimiento del potencial analítico de la TGI en el estudio de la RSE se debe, paradójicamente, a la especialización en la temática organizacional Performance Social de la Empresa (PSE) y su efecto (positivo o negativo) sobre el Performance Financiero (PF). Subyacente a esa idea está otra defendida por los partidarios de la TGI. Se trata de considerar una relación positiva entre PSE y PF porque la empresa que atiende los intereses y/o reivindicaciones de sus GI debería esperar ser recompensada con el embellecimiento de su imagen y mejores resultados financieros (Freeman, R.E; 1984) (Callan, S. J. & Thomas, J-M; 2009). Inversamente, la falta de atención a tales reclamaciones e intereses se traduciría en un efecto financiero negativo (Preston, L. E. & O'Bannon, D-P; 1997). Ese éxito se traduciría en una mayor disponibilidad de recursos financieros para reinvertir en las acciones socialmente responsables. De esta forma, RSE- PF- RSE₂-PF₂ mostraría su sinergia positiva estableciendo el *circulo virtuoso* de la RSE (Porter, M. E. & Kramer, M. R; 2002).

En consecuencia, la RSE queda enclaustrada dentro la perspectiva organizacional de la generación de riqueza. Esto empobrece de *facto* el potencial analítico de la TGI. En efecto, *la racionalización progresiva* del concepto de RS ocurrida durante los años 1980-1990 analizada por Lee, M-D.P. (2008), reduce el espectro en el análisis de la RSE. Primero, la RSE deviene de un asunto del individuo (gerente) a una cuestión de toda la empresa. Segundo, el abandono de los efectos *macro-sociales* fundados en aspectos normativos que observan la Ética, por los efectos *organizacionales* en aspectos normativos que investigan sobre la relación entre Performance Social (PS) y Performance Financiero (PF) (Lee, M-D.P; M-D, 2008, p. 53-55 ; 62 ; 69). Observada en retrospectiva, esta orientación de la investigación resulta crucial, pues explica el abandono de temas como las externalidades que debe asumir la sociedad o el medio ambiente; el poder y la responsabilidad de los propietarios y gerentes; en fin la participación de la empresa en la justicia social, su legitimación y la miseria. Éstos temas son estudiados marginalmente en la relación TGI y RSE, e.g. Carroll, A.B & K. Buchholtz, K. (2008). Según Margolis, J. & Walsh, J; (2003, p. 292; 295) la TGI es incapaz de estudiar esos temas. En suma, la TGI es *un útil pero no un paradigma completo para el modelo de la RSE* (Pava M.L. & Krausz J; 1996, p. 348).

DISCUSIÓN

El empobrecimiento, dígase reducción del potencial analítico de la TGI, corresponde igualmente al alcance de la categoría de PS. Lee, M-D.P. (2008, p. 63) establece claramente que la convergencia entre PS y PF se da en dos direcciones. Por un lado, el concepto de RSE evoluciona para englobar las cuestiones económicas y sociales a *nivel macro-político y organizacional*. Por otro lado, el concepto de PS amplía su alcance para cubrir lo económico así como los intereses sociales a nivel institucional y organizacional. Así, la RSE deviene en un recurso para proteger a la empresa de los riesgos del mercado y mejorar el *Performance* global de la empresa. Esto hace de la RSE y su PS algo atractivo para el capital (Lee, M-D.P; M-D, 2008, p. 63).

Por lo anterior se explica la preocupación de los partidarios de la TGI y la RSE en probar que la RSE crea valor financiero para la empresa. El auge de trabajos a lo largo de las tres últimas décadas testimonia esta perspectiva pragmática y capitalista. En tanto que perspectiva “burguesa”, la TGI y la RSE comparten, además, una perspectiva –a-histórica despojada de toda *ley de tendencia* que permitiera incrementar la profundidad y alcance de los estudios. En este sentido la crítica que Ramboarisata L.N; (2009: IV) hace a la corriente normativa de la RSE es del todo válida. Ésta pretende tener una definición “total” de los principios sustantivos para la construcción de *modelos ideales* para su aplicación; pero ésta perspectiva es *una camisa de fuerza teórica y a-histórica* que toma muy raramente en cuenta las condiciones institucionales; génesis y desarrollo de la RSE.

Es así como los “discursos emergentes” tratan de llenar esas lagunas en el estudio de la RSE. E.g. “La Escuela de Montreal” amplía el alcance de la RSE, estudiando cómo ésta puede potenciar su poder regulador. Según Lapointe, A. Champion, E. et Gendron, C; (2003, p. 4) aún desde la perspectiva *utilitario-estratégica* de la TGI subyacente se encuentran las condiciones sociales e institucionales que desembocan en la legitimidad de la empresa. El comportamiento social de la empresa debe responder a los intereses, a veces divergentes, de un amplio abanico de grupos de interés para legitimarse (Callan, S. J. & Thomas, J-M; 2009, p. 64). De hecho, la relación con los GI; lo cual es la esencia misma de la RSE. Sin embargo, el horizonte “pequeño burgués” de la Escuela de Montreal, les impide observar las contradicciones de clase (las relaciones de poder (interior y fuera de la empresa) y las relaciones de explotación comercial y financiera de Canadá sobre los países del “Sur”.

Laforce (2010) imagina que los movimientos comunitarios contra las mineras canadienses son *nuevos, contestatarios y reivindicativos* y su acción tiende a *la institucionalización* para una mejor gobernanza de la empresa y la sociedad. De esta forma la Escuela de Montreal, concilia teóricamente los intereses contradictorios e irreconciliables de la operación de las mineras extranjeras cana-

dienses (Norte) y las comunidades del Sur. Así esta corriente de la RSE, mistifica la problemática de fondo de la confrontación entre la industria minera extranjera canadiense y la comunidad autóctona. El movimiento de ésta es ancestral, anti-capitalista y anti-imperialista ahora, en la época de la decadencia de la globalización. Su particularidad reside en que se trata de dos proyectos de concepción del mundo y del desarrollo diferentes. Se refiere a un movimiento de resistencia contra las minas; cuya consigna es un rotundo rechazo a la instalación de esas empresas (CIEPAC, 2008). Se comprende que *la racionalización progresiva* de la categoría de RSE y el PSE, tiene un alcance mayor que la mera cuestión de la generación de valor económico y/o financiero. Pero los investigadores centran sus esfuerzos en comprobar que el PSE tiene un efecto sobre el PF en contextos específicos (E.g. Kocmanová, A. & Šimberová, I; 2014; Valenzuela, L. et. al; 2015).

Este hecho potencia la investigación centrada en una temática y pragmática, buscando la generación de riqueza, pero la empobrece al mismo tiempo dejando en el olvido la esencia de la RSE; que es la respuesta de la empresa a la cuestiones sociales (empleo, miseria, derechos del hombre, derechos laborales, trabajo de niños) y del cuidado del medio ambiente (eg. externalidades). Una extensión del análisis de la TGI en la RSE permitiría analizar el PSE en sus dimensiones económicas, políticas, ideológicas, institucionales y simbólicas.

IMPLICACIÓN PARA FUTURAS INVESTIGACIONES

Resulta necesario reorientar la investigación de la RSE en el sentido de Lee, M-D.P. (2008, p. 65); es decir, explicar qué es la RSE, cómo y por qué el desarrollo de ésta tiene efectos sobre la empresa y las organizaciones. En otros términos, se trata de explotar el potencial analítico de la Teoría de los Grupos de Interés (*stakeholder's theory*) integrando las dimensiones histórica, institucional y el cambio para su estudio (Marx, K; 1965/1867) North, D. (1994) Van de Ven H.A. & Poole, M.S. (2005). Dicha integración traería en la arena de la discusión, las contradicciones entre Sociedad y Empresa, expresadas en las relaciones de poder, las responsabilidades y las externalidades que la naturaleza y el medio ambiente asumen por efectos de las actividades de la Empresa. En este sentido, el tema de la *regulación institucional* desarrollado por la Escuela de Montreal, realiza una importante síntesis con la TGI. Pese las limitaciones intrínsecas a esta escuela de la RSE, ésta establece los temas de regulación y legitimación en el centro de la realización de la RSE.

Es de notar que el pensamiento de Bowen, H; (1953) se encuentra por encima de los investigadores contemporáneos al plantear esos cuestionamientos profundos de la RSE. No obstante, algunos autores contribuyen al desarrollo de esta perspectiva multinivel y multidimensional de la RSE en su ejercicio y legitimación, e.g. Epstein, E.M. (1987), pero sus trabajos se ven opacados por sus limitaciones intrínsecas y por el dominio de la simbiosis TGI y RSE en su perspectiva utilitaria, financierista y estratégica.

Implicaciones para "El Sur".- Es muy probable que los investigadores latinoamericanos retomen y revivan este derrotero original de la RSE en simbiosis con la TGI. Esto por una razón doble: los especialistas del Sur más que ningunos otros, observan las contradicciones y los límites de la RSE. Para ese propósito es necesario despojarse de la tutela del pensamiento dominante actual pero, debemos hacerlo de una manera crítica, es decir, retomando los valiosos avances y limitaciones de la TGI en el estudio de la RSE.

Existe una razón fundamental para este viraje en la problemática de la RSE. Se trata del continuo deterioro de los ecosistemas y la sociedad: calentamiento global, cambio climático, gestión y gobernanza del medio ambiente, y los conflictos armados son la principal agenda en la acción de los organismos internacionales y los gobiernos (UNEP; 2015)

Esta devastación natural y social toma en el Sur proporciones extremas. E.g. En Latinoamérica el proceso de instalación de las mineras extranjeras a cielo abierto crea conflictos con las comunidades autóctonas quienes luchan por preservar su patrimonio natural y cultural. El número de problemas mineros pueden darnos una idea de la importancia de este proceso. OCMAL (2012-2015) reporta un incremento de conflictos mineros de 161 a 210, lo que significa un incremento del 76.6% en tan solo tres años. En relación a los proyectos mineros implicados, éstos pasan de 171 a 220, dando un total de 77.7% de incremento en el mismo periodo. Estos conflictos afectaban 212 comunidades en 20 países⁴ de América Latina, en el 2012. Para 2015, las comunidades afectadas ya sumaban 315, lo que da un incremento del 54.2%. En relación al número de conflictos por país, en el primer lugar está México con 37, le sigue Perú con 36, Chile con 35 y Brasil, con 20.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

En este artículo se estudió la contribución de la Teoría de los Grupos de Interés (TGI) al desarrollo de la Responsabilidad Social de las Empresas (RSE). La TGI es un poderoso modelo de análisis en la problemática económica, social y del cuidado del medio ambiente. La TGI hace posible que la RSE sea una ética aplicada a las organizaciones. Desde entonces es posible transitar hacia el camino de la ciencia; es decir, es operable describir, clasificar, analizar, y evaluar la RSE y el PSE. Se trata de un vigoroso esfuerzo realizado por los investigadores durante más de 30 años.

Este tránsito hacia la ética aplicada para la empresa y las organizaciones proporciona a la vez, una eficiente herramienta para el administrador de una manera doble: Por un lado permite la alineación de la estructura de la empresa con la política de responsabilidad social. Por otro lado, la herramienta que proporciona la simbiosis TGI y RSE, es un poderoso útil en la toma de decisiones estratégicas.

No obstante, esos progresos tienen debilidades importantes, resultado del empobrecimiento de la TGI por parte de los especialistas. Se trata del olvido de las cuestiones macro-sociales en relación a la organización en favor del primado de la investigación de la relación PS y PF. Entre esos temas macro-sociales, las externalidades, la pobreza, la devastación del medio ambiente y la responsabilidad que nace de la relación con el capital, aparecen como factores importantes en la agenda futura de la RSE.

Dicha vía significaría enriquecer el marco teórico de la TGI y la RSE. Esto integrando la dimensión histórica, institucional, el cambio y el conflicto en el sentido de Marx, K; (1965/1867) North (1994) y Van de Ven (2005). Pero tal orientación significaría poner en cuestionamiento profundo el actuar de la Empresa sobre la sociedad y el medio ambiente. ¿Quiénes osaran transitar sobre esa vía?

BIBLIOGRAFÍA

- Bowen, H. (1953). *Social Responsibilities of the Businessman*. New York: Harper.
- Callan, S. J. & Thomas, J-M. (2009) « Corporate financial performance and corporate social performance: an update and reinvestigation ». *Corporate Social Responsibility & environmental Management*; Mar/Apr2009, Vol. 16 Issue 2, 61-78, 18p, 5 Charts
- Carroll, A. B. (1991). « A three-dimensional conceptual model of corporate performance ». *Academy of Management. The Academy of Management Review*, vol. 4 no 4, 497-506.
- Carroll, A.B & K. Buchholtz, K. (2008). *Business & Society: Ethics and Stakeholder Management*, South-Western Edition Cengage Learning: USA

⁴El Observatorio de conflictos mineros de América latina (OCMAL, 2012) <http://www.olca.cl/ocmal/index.php>

- CIEPAC, (2008). *Declaración política contra la minería y la defensa de nuestros recursos, derechos y territorios*. Disponible en: <http://www.ciepac.org/documento.php?id=207> (5 agt. 2015)
- Clarkson, M. (1995). «A Stakeholder Framework for Analyzing and Evaluating Corporate Social Performance». *Academy of Management. The Academy of Management Review*, vol. 20 no 1, 92-117.
- Epstein, E. M. (1987). «The Corporate Social Policy Process: Beyond Business Ethics, Corporate Social Responsibility, and Corporate Social Responsiveness». *California Management Review*, Spring87, Vol. 29 Issue 3, 99-114
- Freeman, R.E. (1984/2010). *Strategie Management: a Stakeholder Approach*. USA: Cambridge University Press.
- Griffin, J.J. & Mahon, J.J. (1997). « The Corporate Social Performance and Corporate Financial Performance Debate: Twenty-Five Years of Incomparable Research». *Business and Society*, Vol. 36, No. 1, 5-31
- Harrison, J. S. & Wicks A. C. (2013). « Stakeholder Theory, Value, and Firm Performance». *Business Ethics Quarterly*, 23: 1 (January 2013), 97-124
- ISO/DIS 26 000 (2010). «Lignes directrices relatives à la responsabilité sociétale — Guidance on social responsibility.» — Ginebra, Type du document: Norme internationale Sous-type du document: Stade du document: (40) Enquête, Langue du document: F, *International Organization for Standardization*. 2009-10-08
- Jones, T. M. (1995). «Instrumental Stakeholder Theory: A Synthesis of Ethics and Economics». *Academy of Management Review*, 20, 404-437.
- Kocmanová, A. & Šimberová, I. (2014). «The Relationship between Corporate Environmental, Social and Governance Performance, and Economic Performance: Empirical Study on Czech Manufacturing Industry». *International Journal of Economics & Statistics*. Volume 2, 170-178
- Laforce, Myriam (2010). «Mobilisations communautaires et activités minières étrangères au Pérou : sur d'anciens terrains, des mouvements nouveaux». 45-64
- Lapointe, A. Champion, E. et Gendron, C. (2003). «*Les limites de l'autorégulation par le biais de la responsabilité sociale volontaire*». Les cahiers de la Chaire de responsabilité sociale et de développement durable, no 18
- Lee, Min-Dong Pau. (2008). «A review of the theories of corporate social responsibility: Its evolutionary path and the road ahead». *International Journal of Management Reviews*; Mar2008, Vol. 10 Issue 1, 53-73
- Margolis, J. & Walsh, J. (2003). «Misery Loves Companies: Rethinking Social Initiatives by Business». *Administrative Science Quarterly*; Jun 2003, Vol. 48 Issue 2, 268-305
- Marx, K. (1965/1867). *Le Capital, livre I*. NRF Gallimard Bibliothèque de la Pléiade. Œuvres I Economie : Paris.
- North, D. (1994). «Institutional change: A framework of analysis». *Working Paper, Washington University St Louis*, 1994. <http://econpapers.repec.org/RAS/pno11.htm> (5 feb. 2015).
- Pava M.L. & Krausz J. (1996). «The association between corporate social responsibility and financial performance: the paradox of social cost». *Journal of Business Ethics* 15 (3): 321-357
- Porter, M. E. & Kramer, M. R. (2002). « The Competitive Advantage of Corporate Philanthropy” *Harvard Business Review*; Dec2002, Vol. 80 Issue 12, 56-69.
- Preston, L.E. & O'Bannon, D-P. (1997) « The corporate social-financial performance relationship ». *Business & Society*; Dec97, Vol. 36 Issue 4, 419-429
- Preston, L.E. & Sapienza, H. J. (1990). « Stakeholder management and corporate performance». *Journal of Behavioral Economics*, 1990, vol. 19, issue 4, 361-375
- Ramboarisata, L.N. (2009). *Analyse institutionnelle de la stratégie de responsabilité sociale d'entreprise (RSE) des institutions financières coopératives*, UQAM, ESG, Thèse, du Doctorat en Administration, sep/2009
- UNEP (2015). *Emissions Gap Report 2015 – Update on assessment of INDCs*. <http://www.unep.org/Pdf/UNEP%20Brief-INDC25Aug2015.pdf> (11-nov.2015)
- Valenzuela, L. & Jara-Bertin, M. Villegas, F. (2015). «Prácticas de Responsabilidad Social, Reputación

Corporativa y Desempeño Financiero». *Revista de Administração de Empresas/ FGV-EAESP*, V. 55, n. 3, maio-jun 2015 | 329-344.

Van de Ven H.A. & Poole, M.S. (2005). «Approaches for Studying Organizational Change” *Organization Studies*, 26, 1377

Wood, D. (1991). «Corporate social performance revisited». *Academy of Management. The Academy of Management Review*, vol. 16 no 4, 691-718