

---

---

André Habisch · Pia Popal

### André Habisch

Th. Dr., licenciado en economía, nacido en 1963; catedrático de Ética Social Cristiana y Política Social, Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Católica de Eichstätt-Ingolstadt: Katholische Universität Eichstätt-Ingolstadt, Auf der Schanz 49, 85049 Ingolstadt. andre.habisch@ku.de

### Pia Popal

Licenciada en Ciencias Políticas, nacida en 1982; estudiante de doctorado en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Católica de Eichstätt-Ingolstadt (véase arriba). pia.popal@ku.de

---

---

## Ética y comercio global

La globalización de las relaciones económicas y comerciales se ha intensificado considerablemente en décadas pasadas, lo que ha incidido en la profundización de la división global del trabajo. En este proceso se ven involucrados sobre todo los nuevos actores de la zona asiática y latinoamericana. A raíz de los incrementos en la productividad, que van de la mano con el crecimiento del comercio mundial, millones de personas en China, India, Vietnam y Bangladesh, por citar algunos ejemplos, lograron salir de la pobreza, tanto de la absoluta como de la relativa. Asimismo, se ha incrementado de forma notoria la cifra de transacciones internacionales de la economía privada. La esencia global del comercio mundial en primer lugar hace referencia a la movilidad de los recursos, pero también contempla una pronunciada intensificación de la división del trabajo en la economía mundial.<sup>1</sup>

En términos geográficos, los movimientos transnacionales de capital y de la producción se concentran principalmente en Estados miembros de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) en Norteamérica, Europa Occidental y el Sudeste de Asia, región denominada también como «tríada del comercio mundial»<sup>2</sup>, y, en menor medida, en

países emergentes, tales como India y Brasil.<sup>3</sup> Mediante el mayor aprovechamiento de las ventajas comparativas de costos, la globalización posibilita incrementos generales de la productividad.<sup>4</sup>

Ahora bien, el ejemplo de la competencia internacional pone de relieve que la globalización del comercio, además de oportunidades y nuevos beneficios para la cooperación, también acarrea riesgos.<sup>5</sup> Debido a la falta de un reglamento marco institucional para el comercio internacional, quedan sin resolver «antiguos» problemas internacionales de la regulación, tales como la pobreza absoluta y el hambre, la criminalidad organizada y la trata de seres humanos o una falta de protección de los derechos humanos; además, existe la tendencia de

---

<sup>1</sup> Véase Joachim Weeber: *Internationale Wirtschaft*, Múnich et al. (2010).

<sup>2</sup> Clemens Büter: *Außenhandel*, Heidelberg (2007), p. 12.

<sup>3</sup> Véase Stefan A. Schirm: *Internationale politische Ökonomie*, Baden-Baden (2007), p. 66.

<sup>4</sup> Véase Karl Homann: *Ökonomik: Eine Einführung*, Tubinga (2005), p. 281.

<sup>5</sup> *Ibíd.*

que se potencien los problemas «nuevos», tales como los impactos mundiales al medio ambiente, la corrupción y los déficit elementales respecto a la protección laboral.<sup>6</sup>

El funcionamiento de los mercados globales se diferencia respecto al funcionamiento de los Estados nacionales en el sentido de que su actuar no está determinado por la territorialidad ni por la soberanía.<sup>7</sup> Si bien el comercio transfronterizo, es decir, «la disponibilidad y competencia de los mismos bienes y servicios en amplias partes del mundo»<sup>8</sup>, no constituye un fenómeno nuevo, ha aumentado de forma drástica, sobre todo en las tres décadas pasadas. Un indicador esencial para comprender los desarrollos económicos internacionales es la comparación entre el comercio mundial y el producto social mundial. Anterior a la crisis financiera y de la economía mundial que se inició en 2008, el comercio mundial había crecido en promedio con el doble de velocidad que la producción mundial, desarrollo que, entre otros factores, fue producto del constante aumento de sus actores.<sup>9</sup> Entre 1990 y 2000, por ejemplo, el incremento anual del valor de la exportación mundial fue de un promedio de seis por ciento.<sup>10</sup>

La estructura sectorial del comercio mundial ha sufrido violentos cambios durante recientes décadas: el comercio de bienes industriales, así como también de servicios, ha condicionado una considerable pérdida de importancia del comercio de productos agrarios. También en algunos países en vías de desarrollo se evidencia que el porcentaje de exportaciones de bienes industriales ha superado al de los bienes agrarios.<sup>11</sup> Sobre todo productos con un alto valor agregado o intenso procesamiento tecnológico son considerados elementos dinámicos del comercio de bienes industriales.<sup>12</sup> En la actualidad, el comercio mundial es dominado por el comercio de máquinas, materias primas, energía y medios de transporte (aviones, embarcaciones), mientras cada vez pierde más importancia el comercio de bienes de consumo.<sup>13</sup>

---

<sup>6</sup> Véase sobre el tema el texto de Till van Treeck: «Globale Ungleichgewichte im Außenhandel und der deutsche Exportueberschuss». *APuZ 1-3/2014*.

<sup>7</sup> Véase Ulrich Beck: *Was ist Globalisierung?* Fráncfort del Meno (2007).

<sup>8</sup> S. A. Schirm (com. 3), p. 89. Sobre el desarrollo histórico de la economía mundial, véase también el texto de Nikolaus Wolf: «Kurze Geschichte der Weltwirtschaft». *APuZ 1-3/2014*.

<sup>9</sup> Véase J. Weeber (com. 1), p. 11; World Trade Organization (WTO) (ed.): *World trade report 2013*, Ginebra (2013), p. 5.

<sup>10</sup> Véase Deutscher Bundestag (ed): *Schlussbericht der Enquete-Kommission: Globalisierung der Weltwirtschaft*, Opladen (2002), p. 119; Johannes Müller: *Entwicklungsgerechte Weltwirtschaft*, Stuttgart (2005), p. 30.

<sup>11</sup> Véase United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) (ed.): *Trade and development report 2013*, Ginebra (2013).

<sup>12</sup> Véase Deutscher Bundestag (com. 10), p. 122.

<sup>13</sup> Véase C. Büter (com. 2), p. 12.

El creciente porcentaje del comercio exterior en el producto social bruto se atribuye esencialmente a cuatro factores: a) liberalizaciones del comercio exterior logradas en el marco de negociaciones multilaterales; b) la baja generalizada de los costos de transporte y una mejora de la comunicación, debido a los nuevos medios de comunicación y la optimización de la comunicación informática; c) la expansión de actividad de las empresas transnacionales; d) el término del Conflicto Este-Oeste en la década de 1990.<sup>14</sup>

¿Cuáles son los actores determinantes en este contexto? Aun cuando son los Estados nacionales con sus medidas regulatorias los responsables de estructurar decisivamente la política regulatoria del comercio mundial, en décadas pasadas las empresas transnacionales (ETN) han logrado posicionarse como actores centrales del comercio mundial. Mediante la disminución de barreras a la movilidad entre los Estados nacionales y la implementación de nuevos y más eficientes medios de comunicación y de transporte, las ETN hoy controlan alrededor de un 70 por ciento del comercio mundial.<sup>15</sup> Asimismo, les incumbe la competencia de establecer estructuras paralelas de autoridad mediante la inversión de considerables recursos económicos.<sup>16</sup> La obligación de transparencia que rige para estos llamados *global player* frente a los gobiernos de sus países, se ha mermado sucesivamente a raíz de la creciente complejidad de las estructuras comerciales internacionales.

#### Cuestionamientos de la distribución

La economía mundial está determinada por desequilibrios entre norte y sur, así como este y oeste. El producto interior bruto (PIB) per cápita de las naciones industrializadas con altos ingresos multiplica por el factor 22 al de los llamados *least developed countries*.<sup>17</sup> La posibilidad de participar del comercio mundial depende en esencial medida del desarrollo de la economía nacional del respectivo país.<sup>18</sup> Aun cuando el porcentaje de los flujos de capitales transnacionales ha incrementado considerablemente y son cada vez más aquellos Estados nacionales que están integrados al complejo sistema de las relaciones económicas transfronterizas, no todos los actores se pueden beneficiar de igual manera de estos

---

<sup>14</sup> Véase ibíd., p. 11; S. A. Schirm (com. 3), p. 90.

<sup>15</sup> Véase Ulrike Höble: *Der Beitrag des UN Global Compact zur Compliance internationaler Regime*, Baden-Baden (2013), p. 42; Uwe Jens: *Ökologieorientierte Wirtschaftspolitik*, Múnich (1998), p. 201.

<sup>16</sup> Véase Susan Strange: *The Retreat of the State*, Nueva York (1996); Stephen J. Kobrin: «Multinational Corporations, the Protest Movement, and the Future of Global Governance» en Alfred D. Chandler/Bruce Mazlish (eds.): *Leviathans. Multinational corporations and the new global history*, Cambridge (2005), pp. 219–236. Para una exposición más detallada del rol de las empresas multinacionales, véase también el texto de Melanie Coni-Zimmer y Annegret Flohr: «Transnationale Unternehmen: Problemverursacher und Lösungspartner?» *APuZ 1–3/2014*.

<sup>17</sup> Véase J. Müller (com. 10), p. 28.

<sup>18</sup> Véase C. Büter (com. 2), p. 13.

desarrollos.<sup>19</sup> Por lo contrario, ha aumentado la desigualdad. Se puede observar una tendencia a la regionalización del comercio. Dos tercios de las exportaciones de la región Europa Occidental son destinados al territorio intrarregional.<sup>20</sup> Paralelamente, el porcentaje del comercio Sur-Sur se ha incrementado de un 8 a un 24 por ciento entre 1990 y 2011.<sup>21</sup>

Ahora bien, estos desarrollos gatillan un auge solamente regional, ya que la comparación global de la distribución personal de la prosperidad revela que la brecha entre el diez por ciento más rico y el diez por ciento más pobre de la población mundial ha aumentado de manera significativa.<sup>22</sup> Esto quiere decir que los beneficios que trae consigo el comercio mundial están distribuidos de forma muy desigual. Uno de los principales problemas sigue siendo la persistente pobreza extrema, la cual ha aumentado en más del doble, sobre todo en las economías en transición.<sup>23</sup> Además, desequilibrios a nivel nacional en la distribución de los ingresos frenan el crecimiento de las naciones económicamente desfavorecidas. Esta tendencia también puede ser potenciada por algunas medidas estatales de fomento. En los países industrializados, por ejemplo, el sector de textiles y de confección sigue siendo protegido intensamente con barreras no arancelarias.<sup>24</sup> Pero también la política agraria conjunta de la Unión Europea se caracteriza por amplios subsidios a la exportación<sup>25</sup>, que entran en competencia directa con las aspiraciones exportadoras de los países en vías de desarrollo.

## Ética y comercio mundial

El aumento de los tratados internacionales también ha incrementado la complejidad del campo de acción global. Pese a que tempranamente en el siglo XX y, de forma más acentuada, con posterioridad a la Segunda Guerra Mundial, se ha formado una red de instituciones internacionales enfocadas en la política comercial y que apunta a la coordinación de los flujos internacionales del comercio y de pagos,<sup>26</sup> en la práctica es poco factible regular los flujos del comercio mundial de manera eficiente a través de

---

<sup>19</sup> Véase Deutscher Bundestag (com. 10), p. 119.

<sup>20</sup> Véase ibíd, p. 120 s.

<sup>21</sup> Véase WTO (com. 9), p. 6.

<sup>22</sup> Véase The World Bank (ed.): *World development indicators 2013*, Washington, DC (2013), p. 3.

<sup>23</sup> Véase J. Müller (com. 10), p. 28.

<sup>24</sup> Véase Deutscher Bundestag (com. 10), p. 124.

<sup>25</sup> Véase Paul R. Krugman/Maurice Obstfeld: *Internationale Wirtschaft*, Múnich et al. (2009), p. 265 s.

<sup>26</sup> Entre ellas se encuentran la Cámara de Comercio Internacional (CCI) con su sede en París (fundada en 1919), el Banco de Pagos Internacionales, con su sede en Basilea (fundado en 1930), la OMC con su sede en Ginebra (fundada en 1995), la Organización de las Naciones Unidas (ONU), con su sede en Nueva York (fundada en 1945) y la OCDE con su sede en París (fundada en 1948). Para mayor información sobre las cooperaciones y organizaciones internacionales, así como las diferentes formas de cooperación comercial, véase, entre otros, a C. Büter (com. 2), p. 16 ss.

instituciones internacionales o tratados. Son demasiado complejos los procesos, es demasiado difícil fiscalizar el cumplimiento de las reglas acordadas. A estos problemas se suma que la pluralidad en las tradiciones valóricas, las definiciones del ser humano y las convicciones cosmovisionales hace cada vez más difícil encontrar orientaciones colectivas a escala internacional que sirvan para una regulación eficiente. Finalmente, en el contexto de las diferentes situaciones iniciales de los países prósperos y de los países pobres, el ponderar los diferentes valores y bienes (tales como la protección del ambiente natural, por un lado, y el crecimiento económico, así como el aumento de la prosperidad, por el otro) lleva a conclusiones muy distintas.

Teniendo presente estos límites para la regulación global del comercio mundial a través de las instituciones y organizaciones de la política comercial, en los años posteriores al cambio de milenio se ha vuelto a poner el énfasis en el rol y la responsabilidad de las organizaciones y empresas, en las orientaciones hacia una ética individual, así como en la moral económica de gerentes ejecutivos, inversionistas, consumidores y grupos sociales. Los gobiernos y organizaciones internacionales han establecido instancias nacionales e internacionales para la comunicación y el *benchmarking* (nivel macro) y han formulado principios del actuar para la responsabilidad organizacional de las empresas y corporaciones (*corporate social responsibility*), o bien, para el compromiso social de las empresas (*corporate citizenship*) en beneficio común de los inversionistas (*shareholder*) y de otros grupos interesados (*stakeholder*) (nivel meso).

Esto se refleja en eventos, premiaciones, informes corporativos, pero también en documentos políticos oficiales a nivel de los estados federados, de los Estados nacionales<sup>27</sup>, así como de la Unión Europea.<sup>28</sup> Orientaciones para el actuar individual las ofrecen los códigos de comportamiento redactados por las empresas, los documentos emitidos por la Iglesia y comunidades espirituales (tales como el documento *La vocación del líder empresarial* de la comisión pontificia «Justicia y Paz» o el memorándum sobre ética empresarial de la Iglesia Evangélica de Alemania), así como modelos como el del «comerciante honrado», que actualmente cobran fuerte importancia en las cámaras industriales y comerciales.

---

<sup>27</sup> Véase Bundesministerium für Arbeit und Soziales (ed.): *Nationale Strategie zur gesellschaftlichen Verantwortung von Unternehmen (Corporate Social Responsibility – CSR)*, Berlín (2010), [www.csr-in-deutschland.de/fileadmin/user\\_upload/Downloads/BMAS/CSR\\_Konferenz/Aktionsplan\\_CSR.pdf](http://www.csr-in-deutschland.de/fileadmin/user_upload/Downloads/BMAS/CSR_Konferenz/Aktionsplan_CSR.pdf) (12.11.2013).

<sup>28</sup> Véase Europäische Kommission (ed.): *Grünbuch: Europäische Rahmenbedingungen für die Soziale Verantwortung von Unternehmen*, KOM(2001)366; íd. (ed.): *Mitteilung der Kommission zur Umsetzung der Partnerschaft für Wachstum und Beschäftigung*, KOM(2006)136; íd. (ed.): *Mitteilung der Kommission über eine neue EU-Strategie (2011–2014) für die soziale Verantwortung der Unternehmen (CSR)*, KOM(2011)681.

Se vuelve evidente una reorientación que se aleja del enfoque preponderantemente centralista-burocrático y que enfatiza la responsabilidad exclusiva de los gobiernos y de las organizaciones internacionales, proclamando un planteamiento concentrado en la sociedad civil, tendencia que se expresa, por ejemplo, en la fundación del Pacto Global de Naciones Unidas (UNGC, por sus siglas en inglés). Fue creado luego del Foro Económico Mundial de 1999. El Pacto Global se define como «contrato» de la comunidad internacional de Estados con las empresas, las cuales deben apoyar a la primera en la implementación de los objetivos del milenio para la protección ambiental, la dignidad humana y la asistencia de salud de la humanidad. La comprensión de que ya no es posible resolver exclusivamente a nivel de los Estados nacionales los problemas regulatorios internacionales del cada vez más complejo sistema de comercio internacional, raras veces se ha vislumbrado de forma tan clara en los esfuerzos en pos de un autocompromiso voluntario y de pautas orientadoras para el actuar de las empresas. Por tanto, el UNGC es visto como la iniciativa más prominente para reivindicar la responsabilidad social de las empresas.

El director del UNGC, Georg Kell, define el Pacto Global como una plataforma basada en valores, que se caracteriza por tener pocas estructuras y formalidades burocráticas y, de este modo, facilita el aprendizaje institucional.<sup>29</sup>

---

<sup>29</sup> Véase Georg Kell/David Levin: «The Global Compact Network» en: *Business and Society Review*, (2003) 108, p. 152.

### **Las empresas que ratifican el Pacto Global de Naciones Unidas, deben**

- respetar los derechos humanos proclamados a nivel internacional y promover su respeto al interior de su esfera de influencia;
- asegurar que no participan de violaciones de los derechos humanos;
- respetar el derecho de sus trabajadores de organizarse en sindicatos, así como reconocer de forma efectiva su derecho a negociaciones colectivas;
- descartar todo tipo de trabajo forzado o de trabajo obligado;
- colaborar en la eliminación del trabajo infantil;
- descartar todo tipo de discriminación respecto a la ocupación y la profesión;
- adoptar una actitud previsoras respecto a los riesgos medioambientales;
- adoptar iniciativas que fomenten una mayor consciencia ambiental;
- estimular el desarrollo y la promoción de tecnologías ambientalmente sustentables;
- intervenir contra todo tipo de corrupción, incluyendo la extorsión y el soborno.

Estos diez principios determinan de manera decisiva el marco de acción de los actores privados, estableciendo normas ideales y de validez universal con una función orientadora. El establecer puntos de orientación basados en valores, tales y como aquellos del UNGC, constituye un fenómeno relativamente nuevo de la normatividad. Respecto a las relaciones comerciales mundiales, cabe plantear la pregunta de cuáles son las pautas de comportamiento justificables en lo ético que se deben seguir, con tal de posibilitar un intercambio más justo de los actores involucrados.

Otros ejemplos para determinar una nueva ética global son los Principios de Inversión Responsable (PRI, por sus siglas en inglés) y los Principios para una Educación Responsable en Gestión (PRME, por sus siglas en inglés), también impulsados por la Organización de las Naciones Unidas (ONU). En 2006, el entonces secretario general de la ONU, Kofi Annan, en su discurso con fines de proclamar los PRI ante la Bolsa de Nueva York, destacó que, en años anteriores y en el contexto del avance de la globalización y del

comercio, se habían creado amplias convergencias entre los objetivos de la ONU, del sector privado y de los mercados financieros. Si bien constató que los objetivos de la ONU (paz, seguridad, desarrollo) van de la mano con la prosperidad y mercados crecientes, también se evidencia un gran desequilibrio. Salvo algunas excepciones, el mundo financiero no ha reconocido suficientemente los esfuerzos empresariales frente a los desafíos ambientales, laborales o respecto a los derechos humanos, afirma Annan<sup>30</sup>, aun cuando éstos actualmente son cuantificables en el sentido del desempeño social corporativo.<sup>31</sup>

En este contexto, no se debe subestimar que el actuar de manera éticamente sustentable implica ciertos costos. Una de las razones por las cuales en países altamente industrializados los estándares de producción éticamente justificables se pueden implementar solo lentamente y enfrentándose a considerables contraposiciones, seguramente se debe a que en cierto grado repercutan negativamente en el potencial de exportación, por lo menos en el caso de que los competidores extranjeros no se comprometan a orientarse igualmente en ellos. Aquí se puede identificar un dilema fundamental. Si el comercio justo o éticamente justificable entra en competencia directa con las aspiraciones comerciales empresariales, es probable que se opte en desmedro de lo primero. En este contexto, las relaciones comerciales cada vez más complejas y alejadas de la toma de influencia de los Estados nacionales potencian la incertidumbre sobre el comportamiento de los numerosos actores del comercio mundial. En tiempos de inseguridad global, iniciativas como el UNGC establecen estructuras confiables. Aun cuando la iniciativa carezca de un mandato para controlar o evaluar el comportamiento de las empresas participantes, se establece una plataforma que facilita la formulación de soluciones y buenas prácticas.<sup>32</sup> De tal manera, se les concede cierta autonomía a los actores, así como a la institución, la cual cobra una fuerza especial a través de su voluntariedad.<sup>33</sup>

---

<sup>30</sup> Véase el discurso de Kofi Annan con fecha 27.4.2006, [www.un.org/sg/statements/?nid=2006](http://www.un.org/sg/statements/?nid=2006) (1.11.2013).


<sup>31</sup> Véase Daniel W. Greening/Daniel B. Turban: «Corporate Social Performance as a competitive advantage in attracting a quality Workforce» en: *Business & Society*, (2000) 39, pp. 254–280; Mark Orlitzky/Frank L. Schmidt/Sara L. Rynes: «Corporate Social and Financial Performance» en: *Organization Studies*, (2003) 24, pp. 403–441; Marc Orlitzky/Gary R. Weaver: «Institutional Logics in the Study of Organizations» en: *Business Ethics Quarterly*, (2011) 21, pp. 409–444.

<sup>32</sup> Véase Dirk U. Gilbert/Michael Behnam: «Trust and the United Nations Global Compact» en: *Business & Society*, (2013) 52, p. 136.

<sup>33</sup> Véase Deborah E. Rupp/Cynthia A. Williams/Ruth V. Aguilera, «Increasing Corporate Social Responsibility Through Stakeholder Value Internalization (and the Catalyzing Effect of New Governance)» en Marshall Schminke (ed.): *Managerial ethics*, Nueva York (2010), p. 75.



## Esquema: representación de los distintos niveles de actuación



Nivel macro	<ul style="list-style-type: none"><li>• 10 principios del UNGC.</li><li>• Comunicados de RCS de la Comisión de la UE, etc.</li><li>• Estrategias de RCS de los gobiernos de provincia o del país a nivel nacional y regional.</li></ul>
Nivel meso	<ul style="list-style-type: none"><li>• Principios para una educación responsable en gestión (PRME).</li><li>• Principios de inversión responsable (PRI).</li><li>• Directrices de la Iniciativa de Reporte Global (GRI).</li></ul>
Nivel micro	<ul style="list-style-type: none"><li>• Códigos de comportamiento de las empresas.</li><li>• Preceptos y prohibiciones de las comunidades religiosas y grupos espirituales.</li><li>• Modelos tradicionales («el comerciante honrado»).</li></ul>

Fuente: diagrama elaborado por el autor.

### El compromiso de las pequeñas y medianas empresas

Las recientes formas de autocontrol social (gobernanza) más allá de los tratados supranacionales involucran a otros actores que con anterioridad no participaban de los tratados de regulación o lo hacían en menor medida. Además de los actores de la sociedad civil o de las ETN, son en creciente medida pequeñas y medianas empresas (pymes) que participan de negocios internacionales. En los últimos años han aumentado las actividades de las pymes en el extranjero, por ejemplo en forma de inversiones directas a países con oportunidades más favorables para las ventas y mejores condiciones productivas. Mientras jamás se ha puesto en cuestión la relevancia de las empresas medianas para la economía nacional a nivel de país<sup>34</sup>, aún falta definir su nuevo rol en relación a la superación de los desafíos de la globalización.

Uno de los principales obstáculos de un compromiso más activo está en los limitados recursos humanos y de capital con que cuentan las pymes. Debido a que en pequeñas y medianas empresas a los individuos se les asignan áreas de responsabilidad más amplias, es frecuente que se priorice resolver responsabilidades cotidianas antes de desempeñarse en actividades sociales. Si bien especialmente en las pymes que abarcan varias generaciones y

<sup>34</sup> En Alemania, las pymes proveen empleo para el 70 por ciento de todos los trabajadores y formación profesional-técnica para un 80 por ciento de los aprendices. Véase Deutscher Bundestag (com. 10), p. 129.

son administradas por su propietario es frecuente que el principio del «comerciante honrado» ya sea una realidad implementada en la práctica, en lo cotidiano las pautas ético valóricas tienen que ceder el paso a cierto pragmatismo, si es que resultan incompatibles con el negocio principal de la empresa. Por esta razón, en la implementación de principios éticos sustentables, las pymes en sus actividades comerciales transnacionales se ven enfrentadas con obstáculos considerablemente mayores que las ETN sólidamente establecidas y con vasta experiencia internacional. En casos particulares, las pymes deben equilibrar de forma creativa las dimensiones –a ratos contradictorias– entre la sustentabilidad ecológica, social y económica.

Aun así, en el contexto del constante aumento de las relaciones comerciales se incrementará la tendencia hacia el autocompromiso voluntario. En la constelación posnacional<sup>35</sup>, las empresas seguirán desempeñándose –por lo menos parcialmente– como actores de la política regulatoria y participarán de los procesos de formación de voluntad deliberativos y democráticos más allá del Estado nacional.<sup>36</sup> Aun si la efectividad de algunas de las iniciativas permanece cuestionable y a ratos es criticada por una sociedad civil cada vez más sensibilizada<sup>37</sup>, constituyen una nueva forma de exigencia ética con validez universal, la cual no se debería subestimar.

#### Acotaciones necesarias

Los catálogos de principios éticos para el actuar moral de empresas, organizaciones y personas privadas se crean precisamente en aquellos ámbitos donde el comercio global registra un rápido crecimiento y, por tanto, rehúye de una regulación efectiva. Desde la perspectiva de la ética social, el desafío está en ponderar los valores y normas de los distintos documentos y tradiciones espirituales que en parte compiten entre ellos.<sup>38</sup> En este ámbito, llama la atención el procedimiento de los enfoques descritos, es decir, el formular

---

<sup>35</sup> Véase Jürgen Habermas: *Die postnationale Konstellation*, Fráncfort del Meno (1998).

<sup>36</sup> Véase Michael Zürn: *Regieren jenseits des Nationalstaates*, Fráncfort del Meno (1998); Tanja Brühl (ed.): *Unternehmen in der Weltpolitik*, Bonn (2004); Thomas Risse: «Transnational Actors and World Politics» en Walter Carlsnaes (ed.): *Handbook of international relations*, Londres (2002), pp. 255–274; íd. (ed.): *Regieren ohne Staat?*, Baden-Baden (2007); Andreas G. Scherer/Guido Palazzo: «Die neue politische Rolle von Unternehmen in einer globalisierten Welt» en Reinhard Moser (ed.): *Internationale Unternehmensführung*, Wiesbaden (2009), pp. 1–31; Klaus D. Wolf: «Private actors and the legitimacy of governance beyond the state», en Arthur Benz/Yannis Papadopoulos (eds.): *Governance and democracy*, Londres (2006), pp. 200–227.

<sup>37</sup> Véase Jill G. Klein/Craig Smith/Andrew John: «Why We Boycott: Consumer Motivations for Boycott Participation» en *Journal of Marketing*, (2004) 68, pp. 92–109; Donald Schepers: «Challenges to Legitimacy at the Forest Stewardship Council» en: *Journal of Business Ethics*, (2010) 92, pp. 279–290.

<sup>38</sup> Véase Christoph Stückelberger: *Ethischer Welthandel: Eine Übersicht*, Berna (2001), p. 109.

catálogos de principios sin referirse suficientemente a las reflexiones sobre la fundamentación de las normas (que eventualmente pueden ser contradictorias).

Conscientemente, se omite la fundamentación de aquellos principios y normas o también la argumentación en el contexto de ciertas tradiciones espirituales o de la cosmovisión. Este procedimiento evoca el recuerdo de una argumentación perteneciente al derecho natural, tal y como aquella que marcaba la ética social hasta el último tercio del siglo XX y que fue condenada como ideológica sobre todo en la década de 1970.<sup>39</sup> Hoy en día, semejante establecimiento positivo de principios vuelve al escenario político como «consenso con márgenes coincidentes»<sup>40</sup> de distintas tradiciones normativas, sobre todo considerando a regímenes valóricos pluralistas. En este marco, es particularmente necesaria la continua acotación de los principios y, sobre todo, definir cómo se deben abordar los conflictos valóricos necesarios en el día a día económico y social de las empresas.

---

<sup>39</sup> Véase Franz Böckle/Ernst-Wolfgang Böckenförde: *Naturrecht in der Kritik*, Maguncia (1973).

<sup>40</sup> John Rawls/Wilfried Hinsch: *Politischer Liberalismus*, Fráncfort del Meno (2003).