

CAPÍTULO 16

ÁMBITO INSTITUCIONAL EN LA GOBERNANZA DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES

Juan José Durán Herrera*

1. INTRODUCCIÓN

La empresa modelo del sistema de economía de mercado, avalada teóricamente por Milton Friedman, en su conocido y celebrado artículo publicado en *New York Times* en 1970, ampliamente difundido y citado, se fundamenta en que la única responsabilidad social de la empresa es la obtención de beneficios, máximos, asumiendo que en el mundo ha de primar una libre y abierta competencia. La consecución del máximo beneficio como objetivo principal, y prácticamente único, al que se supeditan todos los demás, facilita la toma de decisiones y conlleva a su internalización en toda la actividad empresarial. Los problemas éticos son exclusivamente del ámbito individual y del Estado. Las externalidades pueden ser tratadas por el gobierno mediante la regulación y los impuestos. Sin embargo, hay que tener en cuenta que en las decisiones de producción y consumo, tanto a nivel doméstico como internacional, se generan externalidades con efectos negativos para los agentes no participantes en estos procesos. Estos efectos se manifiestan en el deterioro del medioambiente (calentamiento global, sobreexplotación de recursos naturales), y en ocasiones con impacto negativo en comunidades. Las decisiones de la empresa se toman para maximizar el valor para el accionista. Existe una distribución asimétrica de la propiedad del capital de las empresas: hay una importante concentración de propiedad en manos de pocos accionistas. Las decisiones están sujetas a la lógica de supervivencia competitiva propia del mercado.

* Las bases fundamentales de esta contribución consideran, algunos de los fundamentos de ciertos trabajos del profesor Vicente Salas Fumás (2007, 2011, 2020).

A nivel personal estimo oportuno señalar que mi relación con Vicente Salas comenzó hace casi 50 años cuando ambos regresamos a España después de nuestros estudios en EE. UU. Desde entonces he tenido la suerte de haber mantenido una estrecha relación personal (de amistad) y académica con el profesor Salas. En el mundo académico han sido muchos los encuentros y colaboraciones en seminarios, conferencias, congresos y tesis doctorales. El profesor Salas ha sido miembro del Consejo de Redacción de la *Revista de Responsabilidad Social de la Empresa* durante el periodo 2009-2019; revista que ha sido dirigida por el autor de estas líneas.

La responsabilidad primaria de la empresa, como organización económica, es la generación de beneficios como medio para sobrevivir y desarrollarse, crecer. Es decir, si la empresa obtiene ingresos (del mercado) superiores a los costes (pagos) en que se incurre al transformar recursos (trabajo, materiales, energía, servicios de administración y gestión) en bienes y servicios para sus demandantes (clientes, consumidores) genera beneficios que puede distribuir y reinvertir para crecer. Con el margen obtenido se remunera al ahorro (al capital financiero aportado por los propietarios y a la deuda) para financiar inversiones, activos. La búsqueda y obtención de un beneficio económico por parte de las empresas no es un tema ético en sí mismo, lo es, en cambio, el cómo se obtiene: la ética y la economía son inseparables. Hay que lograr el final de la generación de beneficios sin ética (World Economic Forum, 2021).

El marco de análisis sobre el funcionamiento de la economía de un país y de sus organizaciones se configura a través de la ley, la ética y la política. Sus instituciones permiten evaluar el comportamiento de individuos, organizaciones y empresas a través de la rendición de cuentas demandada. En una economía globalizada, en la que prima la interdependencia económica, la distancia institucional, económica y cultural entre los países y áreas geográficas muestran instituciones diferenciadas en el control (rendición de cuentas) del comportamiento de empresas, organizaciones e individuos. En un contexto institucional multinivel se ponen en evidencia diversas disfunciones y fricciones institucionales, fallos de mercado y conflictos de intereses que marcan la senda de la coevolución de la gobernanza internacional.

2. EL MODELO DE EMPRESA DEL SISTEMA DE ECONOMÍA DE MERCADO

En el mundo competitivo de la economía de mercado los contratos son completos en el sentido que especifican todas las contingencias relevantes sin coste alguno. Pero si los contratos son incompletos las decisiones de la empresa pueden afectar no solo a los accionistas sino también a los grupos interesados que configuran la empresa (trabajadores, proveedores, clientes, administraciones públicas y sociedad en general). Si una empresa desaparece, fracasa, se ven afectados los trabajadores, los clientes y consumidores, los proveedores, los acreedores y la Administración Pública. En este sentido se debería de maximizar el valor de la empresa y no solo observar la riqueza para el accionista si se quiere añadir valor para la economía en su conjunto. Las reglas del juego fundamentadas en la competitividad basada en beneficios son muy restrictivas, y en cierta medida alejadas de lo deseable en una realidad compleja como la que vivimos a nivel mundial.

Las grandes empresas en general y las multinacionales en particular tienen interiorizado que en el desarrollo de su actividad su único objetivo es la generación de

beneficios y para ello tratan de influir en los procesos democráticos de los países y pueden ser determinantes junto a otras instituciones importantes en la elección de los presidentes de gobiernos. Ejemplo reciente y significativo, por su impacto nacional e internacional, podemos referirnos a las elecciones en EE. UU. en 2016; el presidente elegido ha mostrado actitudes contra la democracia. En este sentido como indica M. Wolf, en el título de su artículo: “hay una línea directa desde Milton Friedman al asalto a la democracia de Donald Trump” lo que hace dudar del “sistema para la creación de las reglas del juego”. Como se ha señalado, la elección de Donald Trump fue la consecuencia y no la causa de un periodo (una década) anti-democrático en EE. UU. (Rothstein, 2021). Cuando tenemos en cuenta a las grandes corporaciones, con poder de mercado y claro poder político que se manifiesta en poder de regulación, si el objeto relevante o único es la maximización del valor para el accionista, puede no ser bueno para la sociedad.

El objetivo de las empresas demasiado grandes para ser reguladas (Blackrock, Google, Facebook, Amazon, DuPont, Monsanto, por ejemplo) debería de orientarse a maximizar el bienestar social, la utilidad para la sociedad como un todo y no como objetivo prioritario la maximización de la riqueza de los accionistas (Hart y Zingales, 2017; Zingales, 2020), y de los directivos cabría añadir. Para las empresas que no disponen de poder de mercado y poder de influencia sobre la regulación a adoptar por los países, ni sobre los procesos de elecciones políticas, el objetivo a lograr es la maximización del bienestar del accionista y su contribución al bienestar colectivo. El capitalismo moderno ha venido mostrando en las cuatro últimas décadas que en el proceso de generación de riqueza de una economía y de su sociedad se remunera más y mejor la extracción que la creación de valor (Mazzucato, 2021). Previo, a la revolución conservadora angloestadounidense, iniciada partir de 1979 con las elecciones de los presidentes Reagan y Thatcher, se partía de un estancamiento económico y elevada inflación en un marco de huelgas y conflictos sociales y efectos internacionales de las crisis del petróleo de 1973-1979. El proceso neoliberal iniciado asumía el decálogo del denominado Consenso de Washington consistente en: desregulación, privatizaciones, menos impuestos, globalización y, de manera especial, confianza en el poder de la eficiencia de los mercados. La docencia e investigación en Finanzas, y los posgrados en Dirección de Empresas, asumieron de forma generalizada que el objetivo de la empresa se explicita con la maximización de la posición de riqueza de los accionistas (alineado con la remuneración a los directivos). El cumplimiento de ese objetivo, apoyado por la presión de los mercados financieros y de los analistas, han orientado las decisiones con una marcada visión del corto plazo y al logro de resultados informados consistentes con la creación de valor para el accionista.

Las acciones/actividades de una empresa pueden incidir sobre: la calidad y seguridad de los productos; las condiciones de trabajo: seguridad, discriminación (por género, religión o etnia), trabajo forzoso y escasamente remunerado (explotación), trabajo infantil; afectar al medioambiente: contaminación, degradación del entorno, residuos, comunidades étnicas; y manifestarse en irresponsabilidades sociales y políticas: sobornos, corrupción, manipulación de información (datos), alteración artificial del valor de la empresa, creación de pasivos intangibles (Durán y García, 2016)

3. LA EMPRESA EN LA SOCIEDAD ACTUAL Y LAS REGLAS DE JUEGO

Las reglas del juego son las que la sociedad establece para organizarse a través de la ley, la ética, la política y las prescripciones normativas de las culturas y con ellas evaluar el comportamiento de individuos, organizaciones y empresas. La moral y las reglas de conducta de ella derivadas establecen sanciones (culpa o rechazo social) y proporcionan internamente satisfacción o sentido de culpa. Las sanciones morales en su vertiente externa pueden ser costosas si dañan la reputación (activo intangible) con independencia del sentido de culpa individual. La ética proporciona principios universales y estudia el comportamiento moral, siendo por tanto objetiva; se ocupa de lo que es justo y bueno con independencia de las fronteras nacionales y de periodos concretos de la historia; la ética evita daños sociales. Existen principios éticos que son aplicables tanto a las personas como a las organizaciones, gobiernos y negocios.

El debate sobre el papel de la empresa en la sociedad y en la economía, más allá de la única preocupación y consideración de la generación de beneficio y valor para el capital-propiedad (los accionistas), ha existido en un ámbito académico relativamente reducido, aunque en los últimos años creciente, creándose progresivamente una nueva forma de pensar en torno a la empresa una perspectiva con la denominación de responsabilidad social corporativa (RSC) o de la empresa (RSE). Las propuestas acerca de las reformas de la empresa terminan planteando cambios en el contrato social con la intención de que se pueda alcanzar un cierto equilibrio (dinámico) entre Estado, sociedad civil, mercado y empresa de forma que se compartan responsabilidades en la consecución de objetivos sociales basados en la prosperidad, inclusión y sostenibilidad (Salas, 2007, 2020, 2021). Se debate sobre los estándares medioambientales, sociales y de gobierno. Gestoras de inversión demandan a grandes empresas una mayor información sobre la sostenibilidad de sus inversiones, lo que demanda exige la adopción de métricas. Las entidades financieras, ante los compromisos de los grandes inversores institucionales, van adoptando una actitud muy proactiva en el cumplimiento de los estándares más exigentes en esta materia.

En las decisiones de producción y consumo, tanto a nivel doméstico como internacional, se generan externalidades con efecto negativo en agentes no participantes en estos procesos¹. Estos efectos se manifiestan en el deterioro del medioambiente (calentamiento global, sobreexplotación de recursos naturales), y en ocasiones con impacto negativo en comunidades indígenas-autóctonas. Adicionalmente, la globalización y la consiguiente fuerte interdependencia internacional entre países se ha manifestado también en desigualdades, corrupción, elusión y evasión fiscal, blanqueo de capitales. Hacer frente a estas situaciones requiere tanto de la cooperación de los Estados en materia fiscal, social y medioambiental, como de la acción de organismos internacionales y, de manera especial, de un funcionamiento de los mercados basado en valores, consecuencia de acciones de las empresas que generen valor conjunto para los grupos interesados. Los retos de sostenibilidad global se sintetizan en los diecisiete Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) impulsados por Naciones Unidas y que pueden servir de guías para las empresas en la elaboración de estrategias de sostenibilidad.

Las instituciones establecen las reglas del juego que las organizaciones han de contemplar para desarrollar sus cometidos (North, 1990). Estas instituciones son de tipo formal (leyes y regulaciones) y de carácter informal (valores, convenciones, códigos de conducta) y que Scott (1995) diferencia entre regulativas, normativas y cognitivas. La dimensión regulativa se refiere a la legislación aplicable de ámbito nacional y de carácter internacional; el sistema legal y la Moral orientan conjuntamente las actuaciones sociales. La ley resuelve problemas y establece sanciones por el no cumplimiento (hacer o no hacer algo). La dimensión normativa se refiere al dominio cultural, incluyendo los valores y normas compartidas en una sociedad; incluye valores sociales sobre el comportamiento y objetivos humanos socialmente aceptables, por ejemplo, obtención de beneficios y las formas correctas o no de obtenerlos, economía sumergida, corrupción, impunidad, etc. La dimensión cognitiva se refiere a la percepción de los diferentes agentes de la sociedad, reflejo del conocimiento empresarial y económico acumulado que las organizaciones del país comparten. Incluye las decisiones y diseño de estructuras exitosas realizadas por otras organizaciones y que pueden crear tendencias al isomorfismo. Las instituciones normativa y cognitiva suelen cambiar de manera lenta y evolutiva y con inercia, mientras que las instituciones regulativas son diseñadas por el gobierno, por los poderes ejecutivo, legislativo y judicial y por las áreas burocráticas de las organizaciones (Williamson, 2000). El cambio institucional es un proceso complejo que

¹ A título de ejemplo, el coste ambiental del transporte realizado por las aerolíneas Lufthansa y American Airlines ascendió a 2.300 y 4.800 millones de dólares, respectivamente, superiores en ambos casos a los beneficios contables informados por las empresas. Lógicamente, la contabilización de estos costes obligaría a las empresas o bien a subir precios, lo que reduciría la demanda de viajes y la contaminación, reducir costes o a salir del mercado (Cohen, R. y Serafeim G., 2020).

rompe (modifica) el *statu quo* alterando la situación existente o creando una nueva (Battilana, Leca y Boxenbaum, 2009).

Los principios democráticos deben influir en el comportamiento de las organizaciones. En 2010 con la decisión de la Corte Suprema de EE. UU. de aceptar la canalización de fondos hacia la política, como medio de protección del discurso corporativo de la empresa, se legitima una nueva deriva democrática (Reich, 2016, 2018). En las elecciones estadounidenses de 2016 los cien más ricos, con el 1 por 100 del PIB (24.949 personas), registraban el 40 por 100 de todas las contribuciones a las campañas electorales. Las empresas aportaron en donaciones para las elecciones (presidenciales, al Senado y al Congreso) 3,4 mil millones de dólares. En cambio la contribución de los sindicatos ascendió a 213 millones de dólares. Las corporaciones y las rentas altas apoyaron a los republicanos que prometieron importantes rebajas de impuestos, cuya realización tuvo consecuencias, entre otras aumentar las desigualdades². Pero las considerables cantidades de impuestos ahorrados fueron empleados, en gran medida, para distribuir dividendos y recomprar acciones propias de las empresas, a buenos precios, lo que representó importantes ganancias para los accionistas. Las empresas tecnológicas destinaron en 2019 más de cinco billones de dólares de beneficios a comprar sus propias acciones, y así elevar su valor bursátil, en lugar de reinvertir y generar nuevos empleos³. Según Slemrod (2019), en EE. UU. las ganancias de capital representan el 60 por 100 de los ingresos brutos de las 400 personas más ricas. La participación de los trabajadores en los beneficios empresariales no han recuperado los niveles anteriores a la crisis financiera de 2008. La retribución del trabajo ha disminuido en el conjunto de las economías avanzadas desde comienzo de la crisis en 2008 (Katz, Patterson y Van Reenen, 2020).

A nivel global, según Piketty (2021), antes de la Primera Guerra Mundial el 55 por 100 de la propiedad estaba en manos del 1 por 100 más rico, mientras que en la actualidad esta proporción se sitúa en torno al 25 por 100; el 50 por 100 más pobre de la población, que son cincuenta veces más numerosos que el uno por ciento, ostenta el 5 por 100 del patrimonio total. La disminución en la desigualdad de la riqueza ha beneficiado sobre todo a la denominada por Piketty clase media patrimonial (el 40 por 100 de la población entre el 10 por 100 más rico y el 50 por 100 inferior) pero ha favorecido muy poco a la mitad más pobre de la población.

² La inversión en las campañas electorales puede ser muy rentable. Por ejemplo, Pfizer contribuyó con un total de 16.000 millones de dólares y espera un ahorro fiscal para 2022 de 39.000 millones de dólares. GE, con una contribución de 20 millones, pudo obtener un retorno de 16.000 millones de dólares. Chevron donó 13 millones y recibirá 9.000 millones de dólares.

³ En el seno de la OCDE se ha intentado llegar a un acuerdo sobre un impuesto digital global en el año 2020, pero EE. UU. abandonó este foro. La UE ha señalado que seguirán adelante con este proyecto para Europa, y esperan alcanzar un acuerdo en 2021.

El 1 por 100 de los ciudadanos estadounidenses controla el 40 por 100 de la riqueza nacional (Stiglitz, 2020). Asimismo, Credit Suisse (2020) estima que el 10 por 100 de los más ricos del mundo poseen el 85 por 100 de la riqueza mundial, y el 1 por 100 más rico, el 47 por 100 de la riqueza total, mientras que el 50 por 100 de los más pobres tiene el 1 por 100 de la riqueza. Asimismo, en un estudio reciente del Banco Central Europeo con datos de 22 países se muestra que el 1 por 100 más rico de la población posee un tercio de la riqueza y la mitad con menos recursos posee solamente un 3 por 100 de la riqueza total (Kapeller, Leitch y Wildauer, 2021). Como argumenta Stiglitz (2020), la desigualdad es mala para la economía y para la democracia. Las políticas monetarias y fiscal y la globalización han contribuido al aumento de la desigualdad (Reich, 2020).

La corrupción, entendida como abuso del poder público para beneficio privado, puede ser también una barrera para un cambio institucional positivo ya que dejaría de beneficiar a los actores implicados, que favorecerán el mantenimiento del *statu quo* (Breen y Gillanders, 2012; Misangyi, Weaver y Elms, 2008) a costa del desarrollo económico (North, 1990). La existencia de corrupción está relacionada con la calidad de las instituciones (Breen y Gillanders, 2012); calidad de la regulación, cultura nacional y costumbre de los negocios (en algunos lugares se considera que la corrupción es una práctica que facilita la realización de negocios). La corrupción influye y es influida por el entorno institucional (Cuervo-Cazurra, 2016). En 1964 el 29 por 100 de los norteamericanos opinaban que los gobernantes velaban por los grandes intereses del país. En 2013 lo creía el 79 por 100 y en 2014 el 63 por 100 consideraba que los miembros del Congreso estaban dispuestos a vender su voto por dinero o por obtener ayudas para las campañas electorales y manifestaban que el 59 por 100 lo estaban haciendo en la realidad (Rasmussen Reports, 2020).

La búsqueda de una legitimidad social nueva e inclusiva para seguir operando y haciendo negocios es, probablemente, lo que se asocia a las declaraciones de los miembros de la Business Roundtable (2019) en Estados Unidos y/o de los miembros del Foro de Davos. Otros estudios sobre la reforma de la empresa como The British Academy (2018, 2019), la Social Market Foundation (2020), vienen a señalar que se ha de producir un tránsito hacia una gestión empresarial orientada al conjunto de los grupos interesados en el buen funcionamiento de la empresa y, por tanto, de la sociedad (ha de primar una empresa social de mercado) (Piketty, 2021).

4. LA RESPONSABILIDAD (EN LA GOBERNANZA) DE LA EMPRESA MULTINACIONAL

Consideramos que una empresa es multinacional si posee y controla filiales en al menos un país extranjero, y puede ser vista como un sistema compuesto por una red de filiales internacionales integradas bajo un gobierno corporativo central, que

se articula (se relaciona) con el gobierno de las diferentes filiales y en un contexto dinámico de gobernanza nacional e internacional. La inversión directa en el exterior (IDE) es el modo a través del cual la empresa doméstica se convierte en multinacional. La inversión directa en el exterior es por naturaleza un vehículo a largo plazo de integración internacional, que relaciona las actividades empresariales del país de origen y de destino y a través de ellas con terceros países mediante comercio y alianzas estratégicas con otras empresas. La EM y sus filiales tienen personalidad jurídica independiente, son entidades separadas pero partes de una única organización económica que explica una gran parte del comercio, de la inversión y de la producción internacional. Con excepciones las empresas están sometidas, fundamentalmente, a las legislaciones (e instituciones) domésticas de los países en los que están registradas y operan. Los cambios de entorno institucional se relacionan con gobiernos, agencias supranacionales, mercados y competencia y demandas de la sociedad civil (García-Cabrera y Durán, 2017). La evolución de la gobernanza y de la demanda de responsabilidad social corporativa (RSC) responde, en cierta manera, a la necesidad de dar respuesta a los fallos del capitalismo global (fallos institucionales, fallos morales, corrupción y sobornos, ciberataques, terrorismo, poder de mercado) (Dunning, 2003). A nivel global cohabita el “mercado libre” de occidente en paralelo con un capitalismo de Estado chino, con importantes empresas multinacionales de propiedad estatal (Cuervo-Carrunza, 2018; OCDE, 2017; Durán y Álvarez, 2019).

La EM ha de contemplar (entender) las estructuras legales, cognitivas y normativas de los países en que localiza sus inversiones directas, sus filiales, para ganar legitimidad e identificar oportunidades. En caso contrario (inadaptación) puede incurrir en costes, en su caso, por encima de los de tipo legal. Es decir, si la empresa no absorbe los pasivos de extranjería puede incurrir en desventajas competitivas. Asimismo, empresas de países emergentes pueden también incurrir en pasivos de origen (Pant y Ramachandran, 2012), costes de procedencia debido a la distancia institucional y cultural entre país de origen y de destino (países avanzados, principalmente). En ambos se trata de la gestión de diferencias. Falta de normas legales y amplia distancia institucional en países menos desarrollados puede dar lugar a abuso, negligencias y despreocupación del impacto social de las inversiones directas de estas empresas⁴.

⁴ Como ejemplos podemos mencionar: Exxon Valdez en Alaska (1989); Baia Mare gold mine en Rumania (2000), Golfo de México por BP (2010); trabajo infantil en las cadenas de aprovisionamiento indias (también utilizados por empresas hindús) empleado por EMs como: Bayer, Advanta, Monsanto, Emergent Genetic, etc.); uso de trabajo forzoso en Burma (empresa Total); utilización de agua con pesticidas por CocaCola; daños medioambientales en Níger, Ecuador, Chad, etc., por Shell, Chevron Texaco, ExxonMobil, etc.; escándalo de corrupción de OHL en México; Fusión Bayer-Monsanto; emisiones de Volkswagen. Constructora brasileña Odebrecht. Asimismo, se podría añadir una amplia lista de malas prácticas bancarias de grandes bancos, así como manipulación de los tipos de cambio y tipos de interés y creación de deuda tóxica, creación de cuentas bancarias ficticias (WellsFargo) que ha dado lugar a grandes multas en EE. UU. y Europa y a cambios en la regulación.

Las EM explican una gran parte de la economía mundial en términos de generación y transferencia de tecnología, comercio exterior y finanzas internacionales⁵. Asimismo, pagan mejores salarios que la media nacional con mejores condiciones de trabajo y pueden contribuir positivamente al desarrollo industrial de los países en que operan. En general, las filiales de EM exportan más que la media del país, como muestra la evidencia empírica y se puede observar en los *World Investment Reports* de UNCTAD. Buenas políticas públicas facilitan los buenos resultados y malas políticas pueden amplificar los efectos negativos (sobreexplotación de recursos, por ejemplo). La EM puede ser vista como una red de filiales internacionales interconectadas entre sí y coordinadas y controladas por la sede central o sociedad matriz. Asimismo, las filiales forman parte de cadenas de valor domésticas e internacionales. La EM transfiere ventajas competitivas a sus filiales pero también riesgos. Por ejemplo, una mala praxis o un problema relevante en un país pueden afectar negativamente al resto de la organización y especialmente a la matriz.

Hace algo más de una década las 500 mayores empresas de la revista *Fortune* explicaban más del 90 por 100 del *stock* de inversión directa a nivel mundial y más de la mitad del comercio internacional. Si consideramos que una EM es global si al menos vende el 20 por 100 de su cifra total de ingresos en cada zona de la denominada Triada (EE. UU., Unión Europea y Japón-Asia), en 2004 únicamente nueve empresas de esas 500 tenían ese calificativo. La inmensa mayoría de esta población (320 de las 380 de las que se disponía de datos) tenían un carácter regional: por término medio, el 80 por 100 de sus ventas se generaban en la región de la triada de la que proceden (Rugman y Verbeke, 2004). Con datos de 2017 se alcanza la misma conclusión, la mayoría de las grandes empresas se orientan en gran medida hacia su país (región) de origen; 36 de ellas pueden calificarse de globales, según el criterio definido anteriormente (Rosa, Gugler y Verbeke, 2020). En la actualidad, la realidad de las grandes empresas ha variado en cierta medida debido a las grandes tecnológicas y de economía digital; que son actualmente las de mayor capitalización del mundo. En 2020, la lista de las 25 mayores con mayor valor bursátil, diez son tecnológicas y las siete primeras [la segunda es de petróleo, (Aramco, de Arabia Saudí)] son: Apple (con dos billones de euros), Microsoft (1,5), Amazon (1,3), Alphabet (1,0), Facebook (0,6) y Tencent (0,6); esta última es china, las otras estadounidenses. El lugar número 25 lo ocupa Roche (0,25), y de todas ellas 16 son de nacionalidad norteamericana. Doce años antes (2008), las empresas más valoradas eran las pertenecientes a los sectores del petróleo y

⁵ Existe una gran asimetría por tamaño en las multinacionales; pocas de gran dimensión y la inmensa mayoría de menor peso relativo. Según datos recientes de *Fortune*, entre las 500 mayores empresas del mundo 124 son chinas y 121 estadounidenses. El índice de transnacionalidad (cuota relativa de activos, ventas y empleo en el exterior) de las cien mayores multinacionales se ha mantenido durante la última década en torno a un 65 por 100. El número de empresas tecnológicas y digitales en las cien mayores EM es significativo (13 en 2019), con un aumento progresivo en ventas y activos en el exterior (UNCTAD, 2020).

financiero. Según datos de *Fortune*, entre las 500 mayores empresas del mundo, 124 son chinas y 121 estadounidenses.

4.1. Códigos de conducta para empresas multinacionales

Existen ejemplos llamativos sobre irresponsabilidades, malas prácticas, negligencias y catástrofes en las que han estado implicadas grandes multinacionales y que han tenido importantes efectos negativos sobre el medio ambiente, la naturaleza, comunidades autóctonas y de tipo social. Consecuencia de esta realidad han surgido reivindicaciones que en ocasiones se han traducido en cambios normativos y asunción de responsabilidad social de las empresas de los sectores implicados en dichos acontecimientos y establecimiento de Códigos de Conducta elaborados en el seno de organismos multilaterales, que contemplan los temas sensibles en el comportamiento de las EM. Como puede apreciarse en la tabla 1 los temas de preocupación internacional de esas empresas tienen que ver con el factor trabajo, con el medio ambiente, la transferencia de tecnología, precios de transferencia, impuestos y derechos humanos.

La sobreexplotación de los recursos naturales, el cambio climático (calentamiento global) y, el deterioro del medio ambiente, son el resultado de decisiones de producción y consumo que, a lo largo del tiempo, han ignorado sistemáticamente

TABLA 1

CÓDIGOS DE CONDUCTA PARA LAS EMPRESAS MULTINACIONALES ELABORADOS POR ORGANISMOS INTERNACIONALES. CATEGORÍAS TEMÁTICAS INCORPORADAS

	CCI	OCDE	OIT	UNCTC	Pacto mundial*
Prácticas de empleo	6	4	10	-	6
Protección del consumidor	-	1	-	2	-
Medio ambiente	2	4	-	4	3
Actividad política	-	2	-	3	1 ^(a)
Derechos humanos	-	-	-	5	-(b)
Transferencia de tecnología	4	3	-	2	-
Impuestos y precios de transferencia	1	2	-	1	-
Miembros institucionales	Empresas	Países desarrollados	Gobiernos, empresas, trabajadores	Mayoría de países en vías de desarrollo	Empresas, ONG, otras organizaciones

Notas: ^(a) Corrupción. ^(b) Declaración Universal de Derechos Humanos, 10 de diciembre de 1948.

CCI: Cámara de Comercio Internacional.

Fuente: Elaboración propia a partir de la ESEE.

las consecuencias de las mismas para terceros que no participaban directamente de la producción-consumo; se generan externalidades. La producción es realizada por las empresas y por ello se tiende a imputarles los efectos externos generados por lo que se les pide responsabilidades (McKinsey, 2020).

Para que la producción final sea la socialmente deseable se debería considerar cuánto producir, el margen de beneficio de la empresa, el daño que se infringe en el medio ambiente, financiando proyectos que producen malas prácticas, por ejemplo. La responsabilidad de generar externalidades negativas, que dañan la sostenibilidad y el bienestar, en general, se traslada al Estado para que, a través de leyes y regulaciones, trate de corregir esos fallos de mercado. Desde la sociedad civil y privada han surgido también iniciativas de ONG de denuncia y concienciación social en contra de las externalidades que degradan el medio ambiente y a favor de la sostenibilidad.

Las EM pueden diseñar estrategias globales de responsabilidad compatibles con estrategias multidomésticas que tengan en cuenta las singularidades o especificidades de los países en los que las filiales están localizadas y desarrollan su actividad (Durán y Bajo, 2014). La estrategia de RSC ha de enfocarse a la creación de valor conjunto de la empresa, de los grupos interesados de la sede central (de la EM), de los propietarios de activos complementarios⁶, necesarios para la actividad internacional, así como con los grupos de interés de las filiales. La RSE puede ser un instrumento para minimizar los costes de agencia. Un planteamiento stakeholder normativo contempla el bienestar neto total para el conjunto de los grupos de interés de la empresa (Salas, 2011).

4.2. Fiscalidad internacional de las empresas multinacionales

La EM con su red de filiales, y a través de filiales instrumentales (*holding*) situadas en países de baja tributación y poco riesgo político, puede hacer una planificación fiscal internacional eficaz: asignación de deuda, utilización de precios de transferencia y localización de la propiedad estratégica en filiales y maximizar los flujos de caja disponibles. Así, puede incrementar la deuda a filiales en países con elevada imposición y obtener rentas derivadas de la deducción de intereses (aumento del efecto apalancamiento) y, en paralelo, asignar beneficios a las filiales de países con baja imposición. Adicionalmente, la creciente pérdida de relevancia de la presencia física en los territorios para desarrollar la actividad empresarial faculta la reubicación de las bases imponibles del impuesto sobre sociedades hacia jurisdicciones

⁶ Los activos complementarios pueden ser adquiridos comprando una empresa local en el país de destino de la IDE, creando una sociedad conjunta (*joint venture*) o mediante acuerdos contractuales (franquicias, licencias, *offshoring* externo).

fiscales de conveniencia. En este contexto, hay que situar los convenios bilaterales para eliminar la doble imposición internacional que se produce al tener que pagar impuestos sobre beneficios en el país de localización de las filiales y en el país de origen y de sede central de la matriz.

Las filiales instrumentales en paraísos fiscales, con función financiera, que pueden hipotéticamente pagar a terceros servicios (sobornos, comisiones) y remuneraciones variables a directivos con poca transparencia o ninguna. Pero estas filiales (*holding*) pueden también proporcionar neutralidad a sociedades conjuntas y estabilidad para accionistas internacionales procedentes de países con instituciones débiles. Estos escenarios de divergencias en la fiscalidad internacional han incentivado una fuerte competencia fiscal entre países.

La deducción de intereses de la deuda reduce la carga fiscal y el coste de capital de la empresa, incrementa la desigualdad y viene a constituir una financiación indirecta a los accionistas por parte de los contribuyentes, por una cuantía equivalente a la pérdida de ingresos fiscales de la deuda (Durán y Lamothe, 2020). También las filiales pagan a la matriz (o a la filial que gestiona los intangibles) por la marca, patentes, servicios administrativos minorando los beneficios declarados y los impuestos locales pagados⁷.

La competencia fiscal entre países dificulta que se alcancen acuerdos para que las EM paguen (justamente más impuestos⁸ y que, por ejemplo, tributen por el volumen de negocios que realicen en cada país y no en función de los beneficios informados, no los que realmente habría que imputar). La denominada tasa Google parece ser una respuesta lógica (inicial) y proporcionada a la elusión fiscal llevada a cabo por estas grandes empresas. Ejemplos emblemáticos de la economía de nuestros días son las denominadas multinacionales GAFA.

—Google, Apple, Facebook y Amazon— aunque no son las únicas que eluden impuestos tienen más sutilezas debido a la relevancia de la intangibilidad de sus activos (escasa proporción de activos físicos) en la explotación de las posibilidades que brinda la fiscalidad internacional a las plataformas y comercio de servicios.

Según Tax Justice Network (TJN) el coste de los paraísos fiscales, con estimaciones de 2019, ofrece el siguiente perfil: la suma de pérdidas directas e indirectas por

⁷ Google durante tres años ha transferido beneficios por un importe equivalente a 34.000 millones de dólares a Bermudas sin tributación alguna. Esta empresa se enfrenta a tres demandas antimonopolio en EE. UU. En España la filial de Google ha llegado a registrar unos gastos equivalentes al 96 por 100 de sus ingresos.

⁸ El impuesto sobre la facturación en Europa de las grandes empresas tecnológicas (Google, Facebook, Amazon, Airbnb, Uber, etc.), fue considerado favorablemente por 23 países y vetado por cuatro argumentando razones formales e ignorando la existencia de elusión fiscal.

elusión y evasión fiscal a los paraísos fiscales asciende a 826.000 millones de euros. Asimismo, se estiman 360.000 millones de euros por flujos ilícitos internacionales; 206.000 millones de euros en transferencias de las EM a localizaciones de baja o nula tributación; 153.000 millones de euros de transferencias de los más ricos a estas localizaciones. También se estiman que las pérdidas fiscales ocasionadas por Holanda a países vecinos suman 30.670 millones de euros y las de Luxemburgo se elevan a 23.279 millones y de Irlanda a 13.348 millones de euros, siendo los quebrantos para España por elusión y evasión fiscal de 3.690 millones. Igualmente y a título ilustrativo se estima que los perjuicios de Islas Caimán a otros países se sitúan en 59.441 millones de euros. Un dólar ganado por los paraísos fiscales implica cinco de pérdida para el país eludido fiscalmente, España pierde el 13 por 100 del impuesto sobre sociedades (Zucman, 2019). Según las estimaciones señaladas el 40 por 100 de los beneficios de las grandes multinacionales son transferidos a los paraísos fiscales.

La fiscalidad, la injusticia fiscal, es un claro motor de la desigualdad. Existe una industria de la evasión fiscal que oculta beneficios, ingresos y riqueza (Sáez y Zucman (2020). La existencia de lagunas jurídicas y de debilidades institucionales y la competencia fiscal internacional provocada dificultan el dimensionamiento adecuado del Sector Público y de una progresividad fiscal necesaria para atender las necesidades de la sociedad (fiscalidad inclusiva).

En las últimas décadas se ha producido una competencia fiscal a la baja entre países. Así, se observa (OCDE, 2021) que el tipo medio de gravamen del impuesto de sociedades en los países más avanzados ha pasado de ser el 32 por 100 en el año 2000 al 23 por 100 en 2018. En ese sentido, existe la intención por parte de los principales países avanzados de establecer un tipo mínimo global en el impuesto sobre los beneficios de las empresas. También en el seno de la OCDE se está trabajando para establecer un marco global tributario adecuado para el nuevo entorno de la economía digital y que evite que las EM transfieran sus bases imponibles a localizaciones más laxas en la tributación.

5. GOBERNANZA EXTERNA DE LA EM

Entendemos por gobernanza “interna” la distribución de poder en los órganos de gobierno de las empresas (de sus sociedades mercantiles), de lo que se ocupan los códigos de buen gobierno y normas sobre el funcionamiento de los consejos de administración. En este sentido, la gobernanza “externa” trata de las normas y recomendaciones de instituciones internacionales, y nacionales, sobre la actividad empresarial y sus efectos. Gobernanza implica la coordinación inter-

nacional de soberanía cedida por países a organizaciones multilaterales e internacionales para lograr un adecuado comportamiento en función de unos objetivos preestablecidos, que se suelen plasmar en recomendaciones sobre buenas prácticas, como la rendición de cuentas y la transparencia y normas de obligado cumplimiento. En este contexto la gobernanza, en general, puede ser vista como un sistema de normas, instituciones y prácticas que se ocupan de la forma en que los grupos de interés, desde el ámbito local al global, gestionan sus asuntos comunes, compartidos.

En primer lugar se pueden mencionar las normas sobre inversiones directas recibidas y emitidas hacia en el exterior. Desde la década de 1980 y especialmente durante los 1990 (y años sucesivos) la legislación nacional de prácticamente todos los países ha venido siendo modificada adoptando reglas liberalizadoras hacia la inversión directa y, en general, hacia las relaciones económicas internacionales, como puede observarse en las sucesivas ediciones del *World Investment Report* de la UNCTAD. Estos cambios han ido en paralelo con el diseño de incentivos fiscales, reducción de barreras administrativas, acuerdos de integración regional, creación de zonas económicas especiales también con modificaciones restrictivas que se refieren a cuestiones relacionadas con la seguridad nacional y con la consideración de que infraestructuras críticas o tecnologías clave sean de propiedad extranjera (UNCTAD, 2019).

Durante el periodo 1980-2019 se firmaron acuerdos bilaterales de promoción y protección recíproca de inversiones (APPRI) estando en vigor 2.654⁹ de ellos (UNCTAD, 2020). En la actualidad, según UNCTAD, 28 países cuentan con mecanismos de control previo sobre IDE. También podemos mencionar el mecanismo de control de inversiones extranjeras que adoptó la Unión Europea en marzo de 2019 (Reglamento 2019/452), aplicable a partir de octubre de 2020, siendo competencia de cada Estado la aprobación, prohibición o restricción de IDE.

Países avanzados, pero de escaso peso relativo en la economía mundial como, por ejemplo, Luxemburgo y Holanda son, junto a EE. UU., los que registran un mayor peso “aparente” en la IDE global. Estos figuran como los mayores receptores de IDE y junto a EE. UU., como los principales emisores de IDE. En realidad, Holanda y Luxemburgo son economías de tránsito, reciben inversiones directas de muchos países, en cierta medida en ETVE (entidades de tenencia de valores extranjeros) y a través de éstas realizan inversiones directas en el exterior. Esta situación se produce también de manera significativa en otros países como Hong Kong, Singapur,

⁹ En 2018 se tenían registradas unas 5.400 zonas económicas especiales en 147 países; cuatro años antes el número ascendía a 4.000. España tiene vigentes 76 Acuerdos de Protección Recíproca de Inversiones.

Irlanda, Suiza, en cierta medida, refleja un aspecto financiero de la IDE¹⁰. Teniendo en cuenta los tránsitos intermedios de la IDE, la entrada total real de IDE es un 34 por 100 menor que lo que indica los datos del FMI (Lan y MilesiFerretti, 2017).

La EM puede ser contemplada como una entidad multinivel. Es una organización multipaís expuesta a diferentes planos de entornos institucionales lo que plantea la necesidad de estudiar la interacción bidireccional e influencia recíproca entre la EM y las instituciones de país de origen y destino y otras organizaciones (domésticas e internacionales). La EM ha de considerar las recomendaciones, normas y su relación con instituciones de diferente naturaleza por ejemplo con autoridades supranacionales (UE), con organizaciones internacionales (OMC, UNCTAD, MIGA, Bancos de Desarrollo Regional, etc.), instituciones específicas de los países en los que opera (a nivel nacional, regional o municipal). Estas organizaciones establecen: reglas internacionales (OMC), recomendaciones y códigos de conducta (ONU, OCDE, OIT), normas o recomendaciones para ser cumplidas a nivel nacional o regional (FMI, grupo Banco Mundial), encaminadas a crear estabilidad, aumentar la inversión y el comercio y el crecimiento económico. Algunas EM han adoptado y publicitado sus propios códigos de conducta. En este contexto hay que mencionar La Convención sobre corrupción de la OCDE de 1997 que fue adoptada por varios países. Con ese mismo objetivo se puede citar la *US Foreign Corruption Practices Act* (FCPA) (1988, 1998). Pero la corrupción en esos países avanzados ha sido en general una constante.

Desde el punto de vista de la coevolución, la EM ha de adaptarse a los cambios institucionales, para ganar legitimidad (DiMaggio y Powell, 1983), pero también puede tomar acciones o medidas para influir el cambio institucional. Los cambios regulativos adoptados no siempre tienen los efectos esperados en el comportamiento de las multinacionales. Desde una perspectiva política la eficacia de las medidas utilizadas por el gobierno depende el poder económico de la empresa y condicionado por las oportunidades de negocio (Child, Rodrigues y Tse, 2012). Los cambios regulativos no son suficientes para alcanzar un cambio exitoso si la congruencia institucional falla (Fatas-Villafranca, Sánchez-Cholz y Jarne, 2007). Cambios institucionales en el entorno de la empresa no siempre provocan cambios internos en la EM para adaptarse a las nuevas

¹⁰ Como factores de localización de ETV se pueden mencionar: regulación favorable, baja presión fiscal, confidencialidad y reducido riesgo país, facilidades para el desplazamiento internacional de bases imponibles a través de planificación fiscal, asignación de deuda y utilización de precios de transferencia, y localización de la propiedad estratégica de filiales. Así se incrementa la deuda a filiales en países con elevada imposición para deducción de intereses (aumento del efecto apalancamiento) y se asignan beneficios a las filiales de países con baja imposición (entre otras, Apple, Facebook, Google, Starbaugh en Irlanda, Luxemburgo y Holanda. Sobre la pérdida de ingresos fiscales de varios países por el entorno favorable a la elusión fiscal de Holanda, Luxemburgo, Irlanda, Suiza y otros. La red internacional Tax Justice Network estima que la fiscalidad de Holanda provoca una pérdida de más de 9.000 millones de euros al resto de países de la Unión Europea.

condiciones o reglas introducidas, lo que exige análisis de las relaciones de agencia que se introducen en la creación y cambio institucional. Desde esta perspectiva las EM pueden ser consideradas emprendedores institucionales y agentes de cambio (Cantwell, Dunning, y Lundan, 2010; García-Cabrera y Durán-Herrera, 2016) que pueden movilizar recursos para transformar o crear instituciones en su propio interés (DiMaggio, 1988; Krug y Hendrichske, 2008), e imponer restricciones institucionales a otros actores. (Ingram y Silverman, 2002)

En el periodo 1987-2019 se han planteado 1.023 disputas entre Gobiernos y EM (UNCTAD, 2020). Las instituciones de arbitraje comúnmente utilizadas para dirimir las discrepancias entre ambas partes son: The International Centre for Settlement of Investment Disputes (ICSID), del Banco Mundial, The Arbitration Rules of the United Nations Commission on International Trade Law (UNCITRAL), seguidas de otras de carácter privado como por ejemplo Stockholm Chamber of Commerce, International Chamber of Commerce, etc. En el ámbito del Banco Mundial hay que mencionar The Multilateral Investment Guaranty Agency (MIGA) que proporciona pólizas de seguros para cubrir ciertos riesgos, en especial en países menos avanzados: no convertibilidad de monedas, expropiaciones, conflictos civiles, así como asesoramiento a gobiernos y empresas.

Ante los cambios institucionales, la EM puede adoptarlos y adaptarse, puede evitarlos (no aceptarlos) o cambiarlos (función de emprendimiento). Las EM realizan actividades políticas para defender sus intereses (García-Cabrera, Durán-Herrera, y Suárez-Ortega, 2019): a través de asociaciones empresariales (gremios), directamente –lobbies, financiación de investigación, patrocinio, acuerdos con ONG–. Es decir, las EM contribuyen a la creación de reglas de juego. Pero el sistema para crear las reglas de juego puede estar condicionado por la corrupción. De hecho, aquellas empresas que sacrifiquen su legitimidad social al emplear prácticas relacionadas con la corrupción, se arriesgan a perder influencia y efectividad como consecuencia del impacto negativo sobre su *status* en la comunidad mundial (Ghosal y Moran, 2005). Algunos de los acuerdos de integración comercial (y, en cierta medida, de inversiones) entre grupos de países han dado lugar a lo que se ha denominado mega regiones¹¹ (UNCTAD, 2015). Siete de estos acuerdos incorporan a 88 países y seis de ellos se solapan con 140 tratados internacionales y se han creado 200 nuevos de carácter bilateral. Estos procesos han implicado la revisión de acuerdos previos: bilaterales (95) o multilaterales (45), afectando también a códigos de la OCDE (sobre intangibles, movimientos de capitales) y con el tratado de energía. En este contexto, mencionamos el acuerdo alcanzado entre La UE y China en diciembre

¹¹ TTIP, Transatlantic Trade and Investment Partnership (28 países); TPP, TransPacific Partnership (13 países); RCEP, Regional Comprehensive Economic Partnership (17 países) y OCDE.

de 2020 (tras siete años de negociaciones) que mejorará el acceso de las inversiones europeas y competir en una mayor igualdad de condiciones con las empresas locales chinas (no subsidios a las empresas locales chinas) y con el compromiso de implementar el Acuerdo de París por el Clima. Las posibles disputas se resolverán entre estados y no mediante tribunales de arbitraje. China restringe sus sectores estratégicos al capital europeo y extranjero en general.

La Comisión Europea ha introducido en 2019-2020 nuevas normas para la economía digital. La Ley de Servicios Digitales (DSA) y la Ley de Mercados Digitales (DMA) dirigidas a limitar el poder de las grandes empresas tecnológicas (con control de acceso y poder de mercado), lo que cabe esperar, afectará a las prácticas empresariales de Amazon, Apple, Facebook, Google y otras megacorporaciones (en su mayoría estadounidenses).

Mediante la DSA se puede demandar/solicitar a estas empresas que revelen sus algoritmos y que eliminen de internet materiales ilegales o nocivos (relacionados con el fomento del odio y la desinformación). Las regulaciones de la UE suelen tener alcance mundial y son las que ponen límites a las megacorporaciones de la economía digital. Ante la influencia global de China cabe esperar que EE. UU.¹² junto a la UE establezcan un marco regulatorio para las mega tecnológicas y de la economía digital que creen un buen marco en materia de defensa de la competencia, privacidad y tributación. El alcance mundial de las regulaciones de la UE tiene importantes beneficios para los usuarios de Internet.

Las Organizaciones no lucrativas (ONG) realizan una gran actividad internacional, y pueden complementar, completar las funciones de la empresa en sus relaciones con la comunidad. Sus objetivos son de carácter social, político y económico y se visualizan en aspectos sociales, educativos, y de derechos humanos. Estas organizaciones denuncian a empresas que se desvían de un comportamiento socialmente deseable. También se han asociado con EM en la creación conjunta de valor, en la reducción de costes de transacción así como en colaboraciones con gobiernos.

La ética de los negocios nos indica que hay que respetar los derechos humanos. En diversas ocasiones se han observado problemas de derechos humanos ligados a empresas, especialmente en las industrias extractivas (minería, petróleo), en la producción de calzado y vestido, en suministros de las cadenas globales de valor en las condiciones de trabajo. Ante la falta de instituciones y debilidad de las existentes en algunos países, y poca transparencia en este tema en el ámbito internacional,

¹² En la actualidad EE. UU. ha comenzado a cuestionar las prácticas monopolistas de Google tras diez años de tolerancia. La Comisión Federal de Comercio, junto a 46 de los 50 Estados, presentó una demanda contra Facebook por monopolio ilegal (Anu Bradford, "El "efecto Bruselas" llega a las mega tecnológicas". *El País*, 29 de diciembre de 2020, pág. 11).

se puede decir que existían complicidades entre empresas y gobiernos en temas de derechos humanos.

Las directrices de la OCDE para las empresas multinacionales (1976, 2000) contemplan temas relacionados con los derechos del trabajo, el medioambiente y la corrupción pero no refleja directamente los derechos humanos. Es Naciones Unidas quien se preocupa de tratar conjuntamente el tema de derechos humanos y negocios internacionales. Así, en 2003, establece normas sobre responsabilidad de las empresas transnacionales y otras organizaciones en la esfera de los derechos humanos, significando que los principios han de ser suficientemente generales para que puedan ser de aplicación universal, dada la diversidad y heterogeneidad de países y realidades. Y, también, han de ser suficientemente específicos para ser de utilidad práctica. En 2004 se establecen normas para promover, respetar y proteger los derechos humanos, como marco de análisis del tema (Ruggie, 2015.). El Estado tiene el deber de proteger los derechos humanos de sus poblaciones con políticas apropiadas y regulación, y evitar eventuales abusos del sector privado, nacional o extranjero. La empresa tiene el deber de respetar de manera activa los derechos humanos, directamente, por la empresa multinacional y sus filiales e, indirectamente, por los vínculos directos con las cadenas de aprovisionamiento e influencia efectiva sobre los proveedores, y actuar para evitar abusos y proporcionar remedios efectivos, judiciales y no judiciales. Las implicaciones para las EM son la integración de los derechos humanos en su sistema de gestión de riesgos y procurar que sus grupos de interés no realicen malas prácticas, ni puedan además afectar negativamente a su reputación.

6. CONSIDERACIONES FINALES

La utilización de paraísos fiscales por parte de las empresas multinacionales afecta a la asignación internacional de recursos y tiene un elevado coste para las economías; la suma de pérdidas directas e indirectas por elusión y evasión fiscal a los paraísos fiscales se aproxima al billón de euros anuales. La fiscalidad, la injusticia fiscal, es un factor de la desigualdad. Existe una industria de la elusión y evasión fiscal a través de desplazamientos internacionales de beneficios, ingresos y riqueza. Además los países de baja tributación (y bajo riesgo político), entre los que destacan Luxemburgo, Holanda e Irlanda son tránsito de inversiones directas en el exterior que les hace figurar en las primeras posiciones como receptores y emisores de este tipo de inversión, distorsionando las cifras reales de estas variables. En un mundo fuertemente interdependiente económicamente es necesaria la coordinación de las economías en materia tributaria, en la que han de jugar un papel relevante los organismos internacionales. La competencia fiscal entre países

dificulta que se alcancen acuerdos para que las EM tributen de una manera justa, equilibrada y transparente.

Los cambios institucionales y el progreso tecnológico marcan la senda de los sectores y empresas que lideran el crecimiento económico de la economía mundial a lo largo del tiempo. Así nos podemos referir en una primera etapa las principales empresas del ferrocarril, minería, petróleo seguidas después por automóvil, química y farmacéutica, banca y telecomunicaciones, destacando en la actualidad las empresas tecnológicas y de economía digital. A lo largo del tiempo y de manera sucesiva se han ido creando grandes concentraciones de poder oligopolista y político en manos de las grandes corporaciones, que han ido modulando de manera sucesiva, resistiendo y en cierta medida orientando el cambio institucional y de regulación. También en la actualidad siguen existiendo un conjunto de empresas que son demasiado grandes para poder ser reguladas de manera consensuada a nivel internacional.

Las empresas no pueden ser ajenas a la dimensión social y medioambiental de la economía de la que forman parte. La acepción de la responsabilidad social corporativa (RSC) o de la empresa (RSE), en su proceso de constitución de un cuerpo doctrinal, ha mostrado una forma de pensar sobre la virtualidad de la empresa en su desempeño y en la generación de resultados derivados de su actividad económica. Una RSC estratégica, selectiva, no debería plantear en el largo plazo conflicto de intereses con los accionistas, propietarios (residuales últimos) de la empresa, si se tienen en cuenta la naturaleza de los objetivos y actividad de otros grupos de interés en un marco de cooperación internacional y con los organismos multilaterales. En este sentido, la RSE se asocia con la ventaja competitiva de la empresa inmersa en un proceso de (buenas) prácticas sostenibles con los grupos participantes nucleares, en la cadena de valor. Además, la RSC genera activos intangibles como son reputación y credibilidad junto a sólidos nexos (interdependencias) en las relaciones entre los grupos de interés. Los grupos nucleares de la empresa (fuerza de trabajo, accionistas, directivos, proveedores, clientes, Administraciones Públicas) son los que forman parte de su cadena de valor, sin cuyo concurso la empresa entraría en zonas de irresponsabilidad o no existiría. La RSC implica, también, autorregulación de la empresa sobre su quehacer económico, social y medioambiental, en el proceso de creación de valor en y de la empresa (en la economía), es decir, en cómo se crea valor. La ética (la moral) es central e inseparable de la economía y, por tanto, de las decisiones empresariales. Consecuentemente, la “mentalización” del gobierno de la empresa es crucial en la gestión del proceso y en la solución de conflictos y fricciones.

Si se comparten valores se puede conseguir que empresas de éxito desarrollen su actividad en Sociedades de éxito y que estas necesiten a las primeras (Porter y

Kramer, 2006); su interacción creará valor conjunto para la empresa y sus partícipes o grupos interesados (Salas, 2009). El valor o riqueza conjunta creada a través de la empresa se puede distribuir en mejoras salariales, mayores beneficios para empleados y directivos, mejores condiciones a proveedores, mejores servicios a los clientes, disminución de precios, mejora en la calidad y seguridad de los bienes producidos, servicios a las comunidades, respeto al medioambiente. La información no financiera ha de integrarse en la rendición de cuentas de la empresa.

Existen principios positivos como integridad, veracidad y autenticidad, sometidos al de jerarquización que pueden verse como una condición necesaria (aunque no suficiente) para mejorar el funcionamiento del conjunto de la sociedad (Jensen, 2003) y, por tanto, optimizar el desempeño (realización) de los grupos interesados de la sociedad: personas, empresas, administraciones públicas y organizaciones no lucrativas.

Una organización es íntegra si hace honor a la palabra dada. Como argumenta Erhard, Jensen y Zaffron (2016) si no se puede mantener la palabra dada hay que comunicarlo inmediatamente a aquellas organizaciones y personas afectadas y solucionar (atender, compensar, acordar) cualquier perjuicio causado. Hacer honor a la palabra dada genera confianza y capital relacional, implica cumplir con lo establecido en los contratos. Si una empresa (o persona) realiza un análisis coste-beneficio sobre el cumplimiento de la palabra dada se está asumiendo la posibilidad de no ser confiable, es decir, de no ser íntegro y de ser un oportunista potencial. La aplicación automática del análisis coste-beneficio a la propia integridad en el mundo de los negocios (y no solo en este), descansa en el corazón de mucha de la falta de integridad y desconfianza que se ha producido en la economía moderna, especialmente puesta de manifiesto con la crisis financiera¹³ y de la COVID-19.

La autenticidad consiste en ser y actuar consistentemente con lo que se es y se ha dicho que es para los demás (misión y visión de la empresa). Estar comprometido con algo superior, de mayor rango que con el propio interés (de la propia organización) implica que además del objetivo empresarial (generación de beneficio económico o de valor de mercado de la empresa) se han de tener en cuenta objetivos o principios de rango superior. Es lo que en términos de estrategia empresarial

¹³ Como muestra de la falta de integridad y de valores positivos de empresas, Erhard, Jensen y Zaffron (2010, 2016), hace referencia a Goldman Sachs que incumplía siete de los trece principios que la empresa había hecho públicos. También se puede hacer mención a las malas prácticas bancarias realizadas en la crisis de la Gran Recesión (2007-2008) por determinadas entidades que se han olvidado de su carácter de asesoramiento y de la confianza que los clientes habían depositado en ellas, induciéndoles a la compra de productos complejos y engañosos animados, fundamentalmente, por los beneficios inmediatos que le podían reportar, y en los bonus de los directivos, causando en determinadas situaciones considerables pérdidas a sus clientes. Además, existe evidencia de venta de productos derivados estructurados de forma engañosa que han originado grandes pérdidas a los clientes de la banca que los ha diseñado y vendido.

se podría denominar misión de la empresa. Se pueden citar algunos ejemplos: la empresa farmacéutica que investiga para curar enfermedades y contribuir de esta manera a la mejora de la salud y la esperanza de vida, lo que le permitirá generar beneficios para la propia empresa y para la economía en su conjunto. La pandemia de la COVID-19 ha explicitado la situación sanitaria como un bien público global cuya provisión requeriría la cooperación entre gobiernos y organismos multilaterales en la liberación de las correspondientes patentes, asegurando a las empresas un beneficio satisfactorio que remunere su inversión y éxito en la consecución de vacunas¹⁴. Asimismo, se podría mencionar a las empresas de información y comunicación que han de proporcionar una información veraz, lo que sirve a intereses comunitarios de largo alcance, básicos para la conformación y ejercicio de la democracia: la información y la opinión pública y la rendición de cuentas están en el corazón de la democracia.

Al mismo tiempo la concepción de una ciudadanía corporativa implica que la empresa ha de asumir, como responsabilidad propia, el velar por el respeto de los derechos humanos en al ámbito de su actividad directa e indirecta, y en todos y cada uno de los ámbitos geográficos en los que opera, procurando realizar buenas prácticas y crear valor conjunto.

La realidad nos demuestra que las empresas (las corporaciones) son entidades poderosas que tienen una gran influencia en la sociedad y en la política, lo que contribuye, como señala Martin Wolf (2020) a no creer que la empresa sea un mero nexo de contratos voluntarios que refleja la libertad a elegir del individuo y de otras organizaciones económicas y no económicas. En un entorno competitivo (no en situaciones de monopolio o monopsonio) las empresas tienen incentivos para negociar y asumir contratos para producir lo demandado por los consumidores al menor coste posible, así como elegir la estructura de gobierno más adecuada. Pero como señala Fama (2020) en presencia de costes contractuales (y de contratos incompletos) no hay solución perfecta, hay espacio para otros planteamientos positivos para el funcionamiento de las empresas, de los mercados y del gobierno.

En la pandemia actual se evidencia que la exclusividad de ese objetivo aplicado, por ejemplo, a las grandes farmacéuticas conduce a la fijación de precios basados

¹⁴ Exmandatarios de varios países y premios Nobel han hecho un llamamiento a la suspensión temporal de las patentes de las vacunas ante la necesidad de vacunar a todos, señalando además que “han sido la inversión pública y la colaboración internacional las que han traído las vacunas”. Por ejemplo, el fármaco de AstraZeneca se ha financiado en un 97 por 100 con fondos públicos. La OMS puede llevarlo a cabo si cuenta con la colaboración de los gobiernos y se asume la correspondiente indemnización a las farmacéuticas (El País, 16 de abril de 2021). Una propuesta factible (Mossialos, 2021) podría consistir en que organismos como OMS, G-20, UE, reúnan “fondos de diversos gobiernos para comprar derechos de patentes y licencias para utilizar los inventos relacionados con la COVID-19, lo que los convertiría en bienes públicos universales”. Un grupo internacional de expertos decidiría el valor de las patentes de forma equitativa “las empresas recibirían una compensación dependiendo de la eficacia real de cada vacuna”.

en la extracción de valor, simplificándose el significado del término valor. Innovaciones creadas colectivamente deben gobernarse en interés público y no fundamentalmente bajo el criterio del beneficio privado, especialmente cuando se trata de producir y distribuir vacunas en PMD en un contexto de pandemia (Mazzucato, 2021; Ghosh, 2021, IIPP, 2020, UNCTAD, 2020). En ese sentido, el alcance de la creación de valor se puede reforzar al considerar (Mazzucato, 2021) la función del Estado como creador de valor colectivo a través de la potencialidad de sus múltiples funciones (inversor, innovador, inventor, creador de infraestructuras y redistribuidor). Esta función es relevante para el proceso de producción y consumo.

BIBLIOGRAFÍA

ALVAREDO, F. (2018). *The World Inequality Report 2018*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.

ANGULO, E. y HIERRO, A. (2017). Asymmetries in the Coordinated Direct Investment Survey: What Lies Behind? *International Monetary Fund Working Paper*, No. 17/261. DOI: <https://doi.org/10.5089/9781484330036.001>

AZMANOVA, A. (2020). *Capitalism on Edge: How Fighting Precarity can Achieve Radical Change without Crisis or Utopia*. New York: Columbia University Press.

ATTILANA, J., LECA, B. y BOXENBAUM, E. (2009). How actors change institutions: towards a theory of institutional entrepreneurship. *Academy of Management Annals*, 3(1), pp. 65-107.

ÉNABOU, R. y TIROLE, J. (2010). Individual and Corporate Social Responsibility. *Economica*, 77(305), pp. 1-19.

BREEN, M. y R GILLANDERS, R. (2012). Economics of Governance. Roundtable Redefines the Purpose of a Corporation to Promote 'An Economy That Serves All Americans', Agosto 19, 2019.

CARROL, A. B. (1979). A three-dimensional conceptual model of corporate performance. *Academy of Management Review*, 4(4), pp. 497-505.

CASELLA, B. y FORMENTI, L. (2018). FDI in the digital economy: A shift to asset-light international footprints. *Transnational Corporations*, 25 (1), pp. 101-130.

CASELLA, B., BOLWIJN, R., MORAN, D. y KANEMOTO, K. (2019). Improving the analysis of global value chains: the UNCTAD-Eora Database. *Transnational Corporations*, 26(3), pp. 115-142.

Cantwell, J., Dunning, J. H. y Lundan, S. M. (2010). An evolutionary approach to understanding international business activity: The co-evolution of MNEs and the institutional environment. *Journal of International Business Studies*, Vol. 41, No. 4, pp. 567-586

CHAN SMITH, D. (2021) Why We Need To Re-think Friedman's Ideas About Monopolies, Promarket, Abril.

CHILD, J., RODRIGUES, S. B. y TSE, K. K-T. (2012). The Dynamics of influence in corporate co-evolution. *Journal of Management Studies*, 49(7), pp. 1246-1273.

COHEN, R. y SERAFEIM G. (2020). How to Measure a Company's Real Impact. *Harvard Business Review*. Septiembre-Octubre.

CREDIT SUISSE (2020). Why wealth matters. The Global wealth report.

CUERVO-CAZURRA, A. (2008). The effectiveness of laws against bribery abroad. *Journal of International Business Studies*, 39(4), pp. 634-651.

CUERVO-CAZURRA, A. (2016). Corruption in international business. *Journal of World Business*, 51, pp. 35-49.

CUERVO-CAZURRA, A. (Ed.) (2018). *State-owned multinationals: Governments in global business*. Cham, Switzerland: Palgrave MacMillan.

CUERVO-CAZURRA, A., MUDAMBI, R. y PEDERSEN, T. (2019). Clarifying the relationship between institutions and global strategy. *Global Strategy Journal*, 9(2), pp. 151-175.

DAMGAARD, J., ELKJAER, T. y JOHANNSEN, N. (2019). *El auge de las inversiones Fantasma*. Finanzas y Desarrollo, FMI.

DIMAGGIO, P. J. (1988). Interest and agency in institutional theory. En: L. ZUCKER (Eds.), *Institutional patterns and organizations* (pp. 3-22). Cambridge, MA: Ballinger.

DUNNING, J. H. (Ed.) (2003). *Making Globalization Good. The Moral Challenges of Global Capitalism*. Oxford University Press.

DURÁN HERRERA, J. J. (2011). Gestión en valores en la empresa socialmente responsable. *Revista de Responsabilidad Social de la Empresa*, nº 9 (vol.3, nº 3), pp. 41-70.

DURÁN HERRERA, J. J. (2018). Gobierno (en la gobernanza) de la empresa multinacional. *Economistas*, 158, pp. 95-105.

DURÁN, J. J. y ÁLVAREZ, I. (2019). Expansión internacional de las empresas multinacionales. Estructura y naturaleza institucional. *Información Comercial Española, ICE: Revista de Economía*, 909, pp. 7-22

DURÁN HERRERA, J. J. y LAMOTHE FERNÁNDEZ, P. (2020). La no neutralidad del impuesto de sociedades en el endeudamiento de las empresas multinacionales. *Información Comercial Española, ICE: Revista de Economía*, 917, pp.55-72.

DURÁN, J. J. y BAJO, N. (2014). Institutions as determinant factors of corporate responsibility strategies of multinational firms. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 21, pp. 301-317.

EEGEN, H., DOH, J. P. y VACHANI, S. (2004). The importance of nongovernmental organizations (NGOs) in global governance and value creation and international business research agenda. *Journal of International Business Studies*, 35, pp. 463-483.

ERHARD, W., JENSEN, M. C. y ZAFFRON, S. (2009). Integrity: A positive Model that Incorporates the Normative Phenomena of Morality, Ethics and Legality. *Harvard Business School NOM Working Paper*, No. 06-11.

ERHARD, W., JENSEN, M. C. y ZAFFRON, S. (2016). Integrity: A positive Model that Incorporates the Normative Phenomena of Morality, Ethics, and LegalityAbridged (English Language Version). *Harvard Business School NOM Unit Working Paper*, No. 10-061.

EUROPEAN COMMISSION. DIRECTORATE-GENERAL FOR EMPLOYMENT. (2002). *Corporate social responsibility: a business contribution to sustainable development*. Office for Official Publications of the European Communities. COM 347, Brussels.

FAMA, E. (2020). Market Forces Already Address ESG Issues and the Issues Raised by Stakeholder Capitalism. *Promarket*, 25 de septiembre.

FATAS-VILAFRANCA, F., SÁNCHEZ-CHOLIZ J. y JARNE, G. (2007). Modeling the co-evolution of national industries and institutions. *Industrial and Corporate Change*, (17), pp. 65–108.

FRIEDMAN, M. (1970). A Friedman doctrine – The social responsibility of business is to increase its profits. *New York Times*, September 13, p 17.

GARCÍA-CABRERA, A. M., DURÁN-HERRERA, J. J. y SUÁREZ-ORTEGA, S. (2019). Multinationals' political activity for institutional change: Evidence from Spain during the international crisis of 2008. *European Management Journal*, 37, pp. 541-551.

GARCÍA-CABRERA, A. M. y DURÁN-HERRERA, J. J. (2016). MNEs as institutional entrepreneurs: A dynamic model of the co-evolutionary process. *European Management Journal*, 34, pp. 550-563.

GARCÍA-CABRERA, A. y DURÁN HERRERA, J. J. (2017). MNEs as institutional entrepreneurs: A dynamic model of the co-evolutionary process. *European Management Journal*.

GHOSH, J. (2021). COVID-19 in India-profits before people. *Social Europe*.

HARRISON, J. S., PHILLIPS, R. A. y FREEMAN, R. E. (2020). On the 2019 business roundtable “statement on the purpose of a corporation”. *Journal of Management*, 46(7), pp. 1223-1237.

HART, O. y ZINGALES, L. (2017). Companies Should Maximize Shareholder Welfare Not Market Value. *European Corporate Governance Institute, Finance Working Paper Serie*, (521).

IIPP. INSTITUTE FOR INNOVATION AND PUBLIC PURPOSE (2020). *Stakeholder capitalism during and after COVID-19*, UCL IIPP COVID-19 Briefing Papers 01 (April 2020).

INGRAM, P. y SILVERMAN, B. (2002). *The new institutionalism in strategic management*. Amsterdam: Elsevier.

KAPELLER, J., LEITCH, S. y WILDAUER, R. (2021). *A European wealth tax for a fair and green recovery*. Bruselas: Foundation for European progressive studies (FEPS).

JENSEN, M. C. (2003). Paying People to Lie: The Truth about the Budgeting Process. *European Financial Management*, 9(3), pp. 379-406.

KATZ, L. F., PATTERSON, C. y VAN REENEN, J. O. H. N. (2020). The Fall of the Labor Share and the Rise of Superstar Firms. *The Quarterly Journal of Economics*, 135(2), pp. 645-709.

KRUG, B. y HENDRISCHKE, H. (2008), Framing China: Transformation and institutional change through co-evolution. *Management and Organization Review*, 4(1), pp. 81-108.

LAN, PH. R. y MILESI-FERRETTI, G. M. (2017) International Financial Integration in the Aftermath of the Global Financial Crisis. *IMF Working Paper*, WP/17/115

LORDON, F. (2009). *El porqué de las crisis financieras y cómo evitarlas*. Ediciones Catarata. Madrid.

LÓPEZ GARRIDO, D., ROS, F., SALAS, V. y SANTILLANA, I. (2020). La reforma de la empresa y la Covid-19. Proyecto empresa y Sociedad. *Economistas*, 170, pp.29-44.

MAZZUCATO, M. (2021). *The Value of Everything: Making and Taking in the Global Economy*. Penguin Books.

MAZZUCATO, M. (2021). *The Global Economy and The Entrepreneurial State: Debunking Public vs. Private Sector Myths*. Penguin Books.

MCKINSEY GLOBAL INSTITUTE (2020). *Reduced Dividends on Natural Capital? The social contract in the 21st century*. McKinsey.

MISNGYJ, V. F., WEAVER, G. R. y ELMS, H. (2008). Ending corruption: The interplay among institutional logics, resources, and institutional entrepreneurs. Academy of Management.

MOSSIALOS, E. (2021). Una propuesta para universalizar las vacunas. *El País*, 18 de abril, 2021, p. 12.

NORTH, D. (1990). *Institutions, institutional change, and economic performance*. Cambridge, England: Cambridge University Press.

OECD (2017). *Base erosion and Profit Shifting Project. Additional Guidance on the Attribution of Profits to Permanent Establishments. BEPS Action 7*. París: OECD.

OECD (2017). *The Size and Sectoral Distribution of State-Owned Enterprises*. París: OECD.

OECD (2020) *Revenue Statistics 2020. Tax revenue trends in the OECD*. París: OECD. <http://www.oecd.org/ctp/tax-policy/revenue-statistics-19963726.htm>

PANT AND RAMACHANDRAN (2012). Legitimacy beyond borders: Indian software services firms in the United States, 1984 to 2004. *Global Strategy Journal*. <https://doi.org/10.1111/j.2042-5805.2012.01037>.

PARMAR, B. L., FREEMAN, R. E., HARRISON, J. S., WICKS, A. C., PURNELL, L. y DE COLLE, S. (2010). *Stakeholder Theory. The State of the Art*. Cambridge University Press.

PIKETTY, T. (2019). *La crisis del capital en el siglo XXI: crónicas de los años en que el capitalismo se volvió loco*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.

PIKETTY, T. (2021). *¡Viva el socialismo!: Crónicas 2016-2020*. Barcelona: Ediciones Deusto.

REICH, R. R. (2016). *Saving capitalism: For the many, not the few*. New York: Knopf Doubleday Publishing Group.

REICH, R. R. (2018). *The common good*. Knopf Doubleday Publishing Group. New York: Knopf Doubleday Publishing Group.

ROTHSTEIN, B. (2021). What saved American democracy? *Social Europe*, 13 de enero.

ROSA, B., GUGLER, PH. y VERBEKE, A. (2020). Regional and global strategies of MNEs: revisiting Rugman & Verbeke (2004). *Journal of International Business Studies*, 51, pp. 1045-1053.

RUGMAN, A. y VERBEKE, A. (2004) A perspective on regional and global strategies of multinational enterprises. *Journal of International Business Studies*, 35.

SAEZ, E. y ZUCMAN, G. (2019). *The Triumph of Injustice: How the Rich Dodge Taxes and How to Make Them Pay*. New York: WW Norton. (<http://TaxJusticeNow.org>).

SAEZ, E. y ZUCMAN, G. (2020). *El Triunfo de la injusticia*. Santander: Taurus.

SHAVELL, S. (2002). Law versus morality as regulators of conduct. *American Law and Economics Review*, 4(2), pp. 227-257.

SALAS FUMÁS, V. (2007). *El Siglo de la empresa*. Madrid: Fundación BBVA.

SALAS FUMÁS, V. (2011). Responsabilidad Social Corporativa (RSC) y Creación de Valor Compartido: La RSC según Michael Porter y Mark Kramer. *Revista de Responsabilidad Social de la Empresa*, nº 9 (vol.3, nº 3), pp. 15-40.

SCOTT, W. R. (1995). *Institutions and organizations*. (2nd ed.). Thousand OAKS, CA: Sage.

SIMON, H. A. (1991). Organizations and Markets. *Journal of Economics Perspectives*, 5(2), pp. 25-44.

SLEMROD, J. (2019) Tax Compliance and Enforcement. *Journal of Economic Literature*, (57), Diciembre, pp. 904-954.

STIGLIZ, J. E. (2020). *The Price of Inequality. How Today's Divided Society Endangers Our Future*. New York: WW Norton.

TAX JUSTICE NETWORK (2020). *Let's take back control of our tax system*.

THE BRITISH ACADEMY (2018). *Reforming Business for the 21st Century*. Londres: The British Academy.

THE BRITISH ACADEMY (2019). *Principles for Purposeful Business*. Londres: The British Academy.

UNCTAD (2010). *World Investment Report 2010: Investing in a Low-carbon Economy*. Nueva York y Ginebra; United Nations.

UNCTAD (2019). *World Investment Report 2019. Special Economic Zones*. Nueva York y Ginebra: United Nations.

UNCTAD (2020). *Trade and Development Report Update. The Covid-19 Shock to Developing Countries: Towards a «whatever it takes» programme for the two-thirds of the world's population being left behind*. Nueva York y Ginebra: United Nations. . https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/gds_tdr2019_covid2_en.pdf.

UNCTAD (2020d). *World Investment Report 2020. International Production Beyond the Pandemic*. Nueva York y Ginebra: United Nations.

VACCHANI, S., DOH, J. P. y TEEGEN, H. (2009). NGOs' influence on MNEs' social development strategies in varying institutional contexts: A transaction cost perspective. *International Business Review*, 18(5), pp. 446-456.

WRIGHT, A. L. y ZAMMUTO, R. F. (2013). Creating opportunities for institutional entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 28, pp. 51-68.

WILLIAMSON, O. E. (2000). The new institutional economics: Taking stock, looking ahead. *Journal of Economic Literature*, 38(3), pp.595–613.

WORLD ECONOMIC FORUM (2020). *Global Risk Report*. Davos,

WOLF, M. (2020). There Is a Direct Line from Milton Friedman to Donald Trump's Assault on Democracy. Friedman 50 years later. *Promarket*, 4 de octubre.

ZHOU, N. y WANG, H. (2020). Foreign subsidiary CSR as a buffer against parent firm reputation risk. *Journal of International Business Studies*, 51(8), pp. 1256-1282.