



4 La triple Cuenta de Resultados: Social, económico y ambiental en el TLC Colombia-Estados Unidos¹

Triple bottom line: Social, economic and environmental into the Colombia - USA FTA

Esther Julia Castaño González*

Resumen

El objetivo de este escrito es evidenciar la presencia que tienen la responsabilidad social empresarial en el Tratado de Libre Comercio firmado entre Colombia y Estados Unidos, trabajo que se desarrolló desde la triple cuenta de resultados planteada por los indicadores de la GRI (Global Reporting Initiative) desde lo social, lo económico y lo ambiental. Para la presente indagación fue necesario delimitar el concepto de TLC, especificarlo a la relación comercial entre Colombia y Estados Unidos y esbozar el concepto de responsabilidad social empresarial para culminar con un análisis de cada uno de los 23 capítulos del texto del acuerdo y su cruce con los indicadores mencionados, encontrando que solo 12 de estos capítulos contienen algunas características de RSE.

Palabras claves:

Responsabilidad social empresarial; TLC Colombia - Estados Unidos; Iniciativa de Reporte Global; triple cuenta de resultados (social, económico y ambiental).

**Comunicadora Social – Periodista, Especialista en Comunicación Organizacional de la Universidad Autónoma de Occidente de Cali, Magister en Educación: Desarrollo Humano de la Universidad de San Buenaventura de Cali, Magister en Relaciones Internacionales Iberoamericanas y Candidata a Doctor en Relaciones Internacionales de la Universidad Rey Juan Carlos de España, docente investigadora del Programa de Comunicación Social – Periodista de la Universidad Católica de Pereira julia.castano@ucp.edu.co*

*Recibido:
22 de Julio de 2013*

*Aceptado:
19 de Octubre de 2013*

¹ Este Artículo es producto de investigación en el marco del Doctorado en Relaciones Internacionales Iberoamericanas de la Universidad Rey Juan Carlos de España



Foto: Marco Alejandro Escobar

Abstract:

The objective of this paper is to demonstrate the presence that corporate social responsibility(CSR) have in the Free Trade Agreement between Colombia and the United States. This work was developed from the triple bottom line indicators proposed by the GRI (Global Reporting Initiative) from the social, economic and environmental results. For the present investigation, it was necessary to define the concept of FTA, by specifying the business relationship between Colombia and the United States and by outlining the concept of corporate social responsibility to complete an analysis of each of the 23 chapters of the text of the agreement, and its junctionwithmentionedindicators, and finding that only 12 of these chapters contain some CSR characteristics.

Keywords:

Corporate social responsibility Colombia & USA FTA, Global Reporting Initiative, triple bottom line outcomes (social, economic and environmental).

¿Qué es un tratado de libre comercio?

Un tratado de libre comercio (TLC) es un acuerdo, no necesariamente delimitado por una fecha de duración, a través del cual los países reglamentan sus relaciones comerciales. La idea es integrar las economías e incrementar los flujos de comercio e inversión, lo que supuestamente aumenta el desarrollo económico y social de cada una de las partes inmersas en dicho arreglo.

Lo que se logra con un TLC es, básicamente, eliminar en forma progresiva los aranceles, las barreras y desaparecer las restricciones para que el comercio entre los países firmantes fluya con más dinamismo; se busca entonces, aumentar la comercialización y la inversión, lo que en teoría debe llevar a mejorar el empleo y el bienestar de los ciudadanos, teniendo en cuenta que hay quienes opinan que los TLC no generan cambios por sí mismos, por lo que los países firmantes deben aprovechar todas las oportunidades que se les presenten tras el acuerdo.

Cada tratado, según sus intereses, tiene condiciones, características, reglas y procedimientos; el establecimiento de las zonas de libre comercio obliga, entre otras cosas, a construir marcos jurídicos y normas y a incorporar obligaciones y exigencias para controlar aspectos ejes como la producción, el traslado y la comercialización de bienes y servicios, lo que se logra tras un proceso de negociación al que se llega por medio de diversas discusiones, concertaciones, aprobaciones y firmas, todo controlado por estamentos gubernamentales como la Procuraduría, la Contraloría, la Presidencia, el Congreso y la Corte Constitucional, en el caso de Colombia. La puesta en marcha de un tratado de libre comercio requiere grandes esfuerzos, sobre todo para naciones poco preparadas para ello. La inversión en tecnología, la contratación y capacitación del personal y el fortalecimiento de las instituciones deben ser altas, al igual que en acondicionamientos como preparación de medidas sanitarias, registros de marcas y patentes, manejo de aduanas, resolución de controversias, obligaciones laborales y ambientales y compras del sector público, entre otros aspectos:

Todas estas obligaciones hacen que el libre comercio se convierta en una especie de ‘comercio administrado’, cuyas reglas trascienden el ámbito nacional y se dé en términos de un condicionamiento negociado y no negociado a través de los tratados de libre comercio (Nowalski, 2011, pp. 405 – 406).

En caso de que una de las partes reconozca que la negociación no trae los beneficios esperados, se puede culminar por medio de la figura denominada “denuncia” del tratado. Tomar esta decisión no es fácil; sin embargo, los altos estándares impuestos por la otra parte pueden ser inalcanzables al igual que las exigencias en certificaciones, información, tecnología, infraestructura y hasta en claridades jurídicas, lo que puede representar claras debilidades a la hora de intentar competir con mercados internacionales:

La defensa del libre comercio, desde los tiempos de David Ricardo y Adam Smith, hasta el planteamiento neoliberal en la actualidad, no ha pasado de ser un sofisma de distracción para justificar el intercambio desigual entre los países atrasados y el pequeño grupo de potencias industriales y tecnológicas que controlan la producción y los mercados del mundo (Romero y Vera, 2007, p.36).

Para Jorge Nowalski, este es un tema al que habrá que ponerle mucha atención conforme avanza el libre comercio y se negocien más acuerdos que incluyan mayores obligaciones para las partes. Algunas de esas normativas privadas son certificables y bien podrían tener un carácter obligatorio, lo que les impondría altos costos de certificación a las empresas que requieren “calificar” para participar en cadenas de proveedores para la exportación (Nowalski, 2011, p. 406).

Nowalski da ejemplos de certificaciones como los ISO, siendo el 9000 de calidad y el 14000 de gestión ambiental los más comunes; también está la certificación SA 8000 que trata sobre derechos y condiciones laborales; las certificaciones de Rain Forest Alliance que establecen reglas específicamente a la producción de banano, café, cítricos, cacao y helechos. La Global gap que antes era Eure gap, caracterizada por ser un programa privado y voluntario de cadenas de supermercados europeos pensado para asegurar la inocuidad de los alimentos y las buenas prácticas agrícolas. También hay certificaciones para el

comercio y actividades como agricultura orgánica, textiles y turismo sostenible.

TLC Colombia – Estados Unidos: futuro incierto

de
de

Buscando ir al ritmo de la globalización, desde el 2003 Colombia empezó a perseguir la idea de firmar un TLC con Estados Unidos, lo que se logró con la firma del presidente Obama el 21 de octubre de 2011, que entró en vigor el 15 mayo de 2012 con la salida de un cargamento de 4200 cajas flores hacia Estados Unidos. La idea era que negociar con Estados Unidos permitiría a los empresarios nacionales “entrar al mercado más grande del mundo en condiciones preferenciales” (Periódico El Informador en línea, 2012).

y

Un total de 15 rondas y 100 reuniones fueron necesarias para dejar listo el texto de este TLC en el 2006, el cual solo hasta el 2011 vino a ser aprobado por el Congreso de Estados Unidos; “el acuerdo pasó con 262 votos a favor y 167 en contra. De ellos 31 fueron demócratas y 231 republicanos. En el Senado el resultado fue 66 votos a favor 33 en contra” (Gómez, 2011).

Según el expresidente Álvaro Uribe “esta negociación busca abrir de manera permanente el mercado de los Estados Unidos para nuestros productos, a fin de generar empleo a partir de la inversión y generar recursos para erradicar la pobreza” (Uribe, 2010, p. 03).

Evitar perder competitividad frente a otros mercados, dinamizar las ventas a los países vecinos y aumentar el flujo de inversión extranjera, entre otros aspectos, fueron los beneficios que encontraron los defensores de este proyecto, contrario a otras posturas como la de Alberto Romero doctor en economía y Mary Vera, Magíster en gerencia financiera, quienes afirman que:

La brecha tecnológica que separa esta economía de la de Estados Unidos no podrá ser superada y por lo tanto, para poder vender sus productos será necesario empobrecer aún más a la población trabajadora, vía recortes salariales, inestabilidad laboral, mayores impuestos indirectos, insuficiente inversión social, etc. Para nadie es un secreto que la “competitividad”

de países como los del Sudeste Asiático se sustenta en los salarios bajos de sus trabajadores. Por eso, si bien es cierto que el TLC con USA traerá beneficios a aquellos sectores de la economía que están vinculados a los mercados externos, para el resto de la población significará un empeoramiento mayor de su calidad de vida (Romero y Vera, 2007, p. 37).

En este orden de ideas se teme que los productos denominados sensibles, como arroz, maíz, azúcar, trigo, flores, avicultura, cuero, plástico, ganadería vacuna y porcicultura, al igual que la propiedad intelectual, la salud pública, la industria, el sector financiero y el agropecuario, se vean gravemente afectados:

Por el lado colombiano, el TLC surge de la necesidad de conseguir mercados externos para sus productos, debido, en gran medida, a la estrechez estructural del mercado interno, fruto de profundas diferencias sociales y regionales, resultado, a su vez, de la distribución desigual del ingreso y la riqueza. La estrategia exportadora, por su parte, termina empeorando los desequilibrios internos, en beneficio de la oligarquía entreguista y de las empresas transnacionales. Y es que los TLC necesariamente tienen ganadores y perdedores, como lo reconoce el propio gobierno colombiano. En realidad, el TLC sólo beneficia a los sectores ligados al comercio exterior, bien sea como exportadores o como importadores, los cuales representan una pequeña parte de los empresarios neogranadinos (Romero y Vera, 2007, p. 36).

La firma del acuerdo comercial con EE.UU.

Fueron cinco años (2006 - 2011) los que Colombia luchó para que Estados Unidos aprobara y firmara el TLC, lo que finalmente ocurrió en consecuencia de un “Plan de Acción” con el que se comprometió el presidente Santos:

El acuerdo está subdividido en dos categorías, que se irían cumpliendo a lo largo de fases: prevenir violencia y castigar a responsables; y proteger derechos de los trabajadores. A eso se sumarían las provisiones que ya fueron negociadas y que están incluidas en el texto del acuerdo que se firmó en el 2006 (Gómez, 2011).

La entrada en vigencia del TLC Colombia - Estados Unidos “fue recibido con aplausos por el Gobierno y el sector empresarial y protestas por parte de los sectores contrarios al acuerdo económico” (Periódico Portafolio, 2012). La violencia contra los sindicalistas colombianos, la impunidad ante los asesinatos, mayor y efectiva protección de los derechos laborales, entre otros aspectos, son algunos de los compromisos adquiridos por Colombia en dicho Plan de Acción:

Según dijo Luciano Sanín, director de la Escuela Nacional Sindical (ENS), el Plan de Acción acordado entre Santos y Obama refleja las peticiones que las centrales obreras llevan haciéndole al gobierno colombiano hace décadas. Desde 1986, 2844 sindicalistas han sido asesinados, según cifras de la ENS. Y, como la aprobación del TLC está subordinado a ellas, hay mayor probabilidad de que se cumplan (León, 2011).

Alexander López, Vicepresidente del Senado de Colombia, afirmó que:

Hoy no solo los sindicalistas esperan que a cuenta del Plan de Acción las cosas mejoren en el país; los trabajadores colombianos guardan grandes expectativas frente a resultados que aún no se ven y que aunque hay indicios de acciones ejecutadas como la creación del nuevo Ministerio de Trabajo y la contratación de más inspectores de trabajo, por mencionar algunos, aun no se notan grandes cambios ni importantes mejoras en las condiciones laborales y el desarrollo humano de los colaboradores, en general y en especial de los pertenecientes a las empresas exportadoras, tema que ocupa la investigación denominada: “Influencia del TLC Colombia – Estados Unidos en las condiciones laborales y el desarrollo humano de los trabajadores de las Pymes exportadoras de ACOPI en el Eje Cafetero” y que se encuentra en curso en la actualidad en el marco del doctorado en Relaciones Internacionales de la Universidad Rey Juan Carlos de España.

Habrá que esperar si la razón la tenía el gobierno al apoyar este acuerdo o si definitivamente los opositores evidenciaron mejor lo que se venía:

La oposición a este Tratado la lideran la Central Unitaria de

Trabajadores (CUT) y la Confederación de Trabajadores de Colombia (CTC), que consideran que hará más precarias las condiciones laborales en el país, de hecho con altos índices de violencia antisindical, y afectará a algunos sectores, como el campesino. (Periódico Portafolio, 2012).

La RSE es la capacidad de respuesta de una organización frente al impacto de sus actos sobre sus stakeholders, es decir, sobre sus grupos de interés definidos como “cualquier grupo o individuo que puede afectar o ser afectado por el logro de los objetivos de la empresa” (Freeman, 1984, p. 24).

Según Nowalski:

Además de la presión del consumidor, han surgido grupos de interés que, por ejemplo, abogan por la protección y la conservación de los recursos naturales, la eliminación de cualquier tipo de trabajo forzado y del trabajo infantil, el respeto a los derechos humanos y la sostenibilidad. Estos grupos presionan y, de una u otra forma, influyen en las decisiones de los consumidores, sobre todo en aquellos casos donde el comportamiento de X empresa no es socialmente responsable. (Nowalski, 2011, p. 409).

El Libro Verde de la Comisión Europea define la RSE como “la integración voluntaria de las preocupaciones sociales y medioambientales en las operaciones de negocio de una empresa y en la relación con sus interlocutores o grupos de interés” (Libro Verde, 2001, p. 13); esta integración voluntaria nace de la incapacidad de los gobiernos de garantizar a la sociedad lo básico como salud, educación, empleo, servicios públicos, vivienda, etc., por lo que se torna obligación para el sector productivo alivianar dicha carga, convirtiéndose en agentes de cambio y desarrollo social.

Las empresas viven una carrera contra el tiempo para satisfacer las necesidades y expectativas de sus clientes y consumidores, al igual que las de sus empleados, del Estado y de la sociedad, entre otros stakeholders; en este proceso, aparte de ser productivas, competitivas y rentables, las organizaciones deben ser responsables:

“la empresa tiene obligaciones con respecto a la sociedad y tiene que elaborar su política sabiendo que tendrá que dar cuentas ante la sociedad” (Martínez, 2005, p. 5).

La sociedad espera que las diferentes organizaciones respondan con transparencia y ética por sus decisiones, por el manejo y cuidado del medio ambiente, por su comportamiento frente a las personas, por la calidad de sus productos y servicios, por el pago de impuestos y por sus procesos en general, pero esto no siempre fue así; en Europa y Estados Unidos se empezó a trabajar hacia el siglo XIX, mientras que en Latinoamérica la RSE apenas ha tenido un acelerado desarrollo en las últimas décadas, como consecuencia de la intensificación de la globalización, la explosión de los medios informativos y las redes sociales y el surgimiento de las grandes economías emergentes, donde ha crecido significativamente la producción de bienes y servicios, que en ocasiones son producidos en condiciones de desatención a los derechos laborales y al medio ambiente, que luego se consumen en países desarrollados. También ha influido la percepción de que los recursos naturales son limitados y que no se pueden seguir consumiendo al ritmo actual, mucho menos considerando los niveles de pobreza que prevalecen en muchos países en desarrollo. Adicionalmente, la crisis financiera de 2007-2010, atribuida a irresponsabilidades empresariales, codicias individuales y negligencia de los reguladores y que afectó a gran parte de la población, agudizó la sensibilidad general hacia el tema de la responsabilidad empresarial con la sociedad (Vives y Peinado Vara, 2011, p. 06).

Además de los logros en reputación e imagen, la RSE se ha convertido en una oportunidad para reducir impuestos, incluso con el emprendimiento de pocas acciones,

la RSE representa un buen negocio para todas las partes interesadas. Mediante la implementación de prácticas socialmente responsables se crea valor económico, ambiental y social; se reducen riesgos y se fortalecen las interrelaciones entre las partes interesadas y, por ende, la democracia. En tanto las prácticas se den en armonía con el medio ambiente se contribuye a la sostenibilidad del desarrollo de los países (Nowalski, 2011, p. 408).

Históricamente, la transformación empresarial en Latinoamérica

ha sido un proceso difícil y traumático, caracterizado por una continua búsqueda de crecimiento y expansión y por el seguimiento ciego de las exigencias de la globalización, por lo que las empresas han invertido en tecnología, han involucrado procesos de calidad de talla internacional y han fortalecido sus estructuras logrando comercializar mejor sus productos y servicios, tareas en las que se ha visto seriamente afectado el medio ambiente en una explotación de los recursos naturales sin consideración:

hasta entrada la segunda mitad del siglo pasado, lo ambiental y el desarrollo eran dos problemas que se entendían y miraban por separado, en términos del desarrollo teórico económico. El economista no tenía referentes ambientales para evaluar o proponer el desarrollo. Las reflexiones sobre la relación entre ambiente y desarrollo surgieron cuando, en términos económicos, se empezó a sentir el carácter limitado de la oferta natural (Sánchez, 2002, p. 80).

Hoy el comercio se basa en una economía sostenible, por lo que acciones como el reciclaje, el uso de tecnologías limpias, el aprovechamiento de los recursos naturales y la investigación desde parámetros éticos, son de vital importancia en los negocios:

Estándares de calidad ambiental empiezan a ser introducidos en los acuerdos internacionales de comercio, obligando a los países de bajo desarrollo tecnológico a adquirir la tecnología producida por los grandes conglomerados. Los arreglos productivos considerados como ambientalmente sanos o menos agresivos se abren mercado en el mundo entero. Esto, sin embargo, no contrarresta el proceso de degradación ambiental global que estamos viviendo, como tampoco transforma la dinámica ambiental al interior del país. Por el contrario, la homogeneización de los mercados y de la cultura genera importantes efectos ambientales negativos (Sánchez, 2002, p. 83).

Otro aspecto a considerar en el entorno empresarial es la calidad de vida de los trabajadores y de sus familias, mostrar un sincero interés por el recurso humano y por las condiciones laborales es muy importante en el logro de operaciones exportadoras y negocios internacionales, por lo que plantea Nowalski que :

La adopción de prácticas de RSE es una excelente decisión para Latinoamérica de cara al creciente condicionamiento que surge de la expansión del comercio y, en particular, de la negociación de nuevos tratados que incluyen más obligaciones y la proliferación de normativas privadas y estándares internacionales que obligan a las empresas a actuar de una forma socialmente responsable, lo que eventualmente contribuiría a la sostenibilidad, la equidad y al desarrollo de los países centroamericanos (Nowalski, 2011. p. 412).

Es pues la RSE una condición voluntaria que se torna obligatoria dentro de las normas de comportamiento empresarial y negociación internacional, como los Tratados de Libre Comercio:

El carácter voluntario de la RSE está en entredicho de cara a una expansión comercial que va acompañada de un creciente condicionamiento que gradualmente obliga a comportamientos socialmente responsables para la producción y la comercialización de bienes y servicios (Nowalski, 2011, p. 408).

Carlos Ferro afirma que:

“La responsabilidad social empresarial se ha convertido en una cláusula inexcusable de cualquier tratado de libre comercio (...);” los TLC exigen condiciones básicas de RSE y las empresas de los países implicados en dichos tratados si quieren pasar a disfrutar de las ventajas que supone esa apertura de los mercados, obviamente tendrán que realizar esfuerzos en materia de RSE (Gestratégica, 2011).

Implementar RSE no debe verse como una utopía o como algo difícil, las prácticas de RSE no tienen por qué ser complejas ni costosas para la empresa. Simplemente consisten en hacer lo de siempre pero de otra forma. Esta ‘otra forma’ a la que me refero implica más inversión en cambios de mentalidad que en unidades monetarias (Gestratégica, 2011, p.1).

Se trata entonces de adoptar prácticas responsables desde lo

económico, social y ambiental, que directamente aportan a la sociedad e indirectamente ayudan a las empresas a enfrentar las exigencias del mercado, logrando oportunidades económicas como las que brindan los TLC:

Categorías de abordaje

La competitividad exige empresas socialmente responsables y ante un tratado de libre comercio no solo un bajo precio o la calidad serán factores determinantes de la demanda, desarrollar e implementar cambios a nivel organizacional permitirá llevar nuestra producción a mercados desarrollados con alto valor agregado bajo el contexto de la responsabilidad social empresarial (<http://www.creo.org.co>).

Para cumplir la misión planteada inicialmente de determinar si la RSE tiene presencia en el texto del Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos, era necesario delimitar unas categorías desde dónde abordar el análisis.

Después de una revisión general de los diferentes estándares de medición de RSE presentes en el ámbito internacional como el AA1000, los Principios Globales de Sullivan, el SA 8000, la ISO 26000, el SGE 21, el Pacto Mundial y la Iniciativa de Reporte Global (GRI), se decidió trabajar con esta última.

El GRI divide sus indicadores en tres ámbitos: social, económico y medioambiental, denominados “triple línea de actuación” de la RSE. Este modelo goza de gran prestigio internacional y según Luís Perera(2011, p.274):

“No debe ser visto sólo como un estándar de reporte, sino como un verdadero compendio de los temas que la sociedad espera que las empresas gestionen, midan y rindan cuentas. Por ello, entendemos que es una fuente esencial a la hora de seleccionar indicadores de desempeño de sustentabilidad”.

El GRI nace en 1997 por iniciativa de CERES (Coalition of Environmentally Responsible Economies) y PNUMA (Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente). La idea era trabajar en calidad, rigor y utilidad de las memorias de sostenibilidad. La primera versión fue lanzada

en el 2000, la segunda en el 2002 y la última en el 2006. Vale la pena aclarar que el análisis aquí presentado está elaborado desde la segunda versión: Los 72 indicadores que propone la metodología de reporte del GRI son medibles en los tres ámbitos económicos, sociales y ambientales, permitiendo a las empresas monitorear su desempeño socialmente responsable en el día a día y mejorar en estos aspectos. Las empresas que usan el GRI integran entonces verdaderamente a su sistema de gestión la cuestión de responsabilidad social y/o sustentabilidad; pueden tomar decisiones basándose en indicadores tangibles que han sido mundialmente reconocidos y reportar a sus partes interesadas resultados que son comparables con otra empresa que reporta con esta misma metodología. Usar esta metodología permite a los inversores juzgar más fácilmente si una empresa es cada vez más socialmente responsable y por lo tanto confiable, orientando sus inversiones hacia este tipo de compañías (www.esglobal.com/).

El GRI trabaja Tres áreas: la primera, Índice y perfil GRI; la segunda, Principios GRI, en estas dos partes se evalúa la calidad de la información que ha sido proporcionada por la empresa; mientras que la tercera, en la que se determina el presente análisis, trabaja sobre los Indicadores GRI, que miden la calidad de los contenidos de RSE.

Estos indicadores fueron a su vez agrupados en categorías: desempeño económico, laboral, ambiental, derechos humanos, relación con la sociedad y lo concerniente con el producto. Estos “facilitan la comparabilidad de la información sobre el desempeño económico, medioambiental y social de la organización” (GRI, 2006, p.21).

Frente a lo económico se mide el impacto y la conciencia que la empresa muestra sobre ello, además de la influencia y la afectación de las actuaciones corporativas, tanto frente a los grupos de interés, tales como clientes o consumidores, proveedores, trabajadores, inversionistas, Estados, etc., como sobre la economía.

Es así como se observa el manejo de los recursos y su consumo, las ventas, los beneficios obtenidos, el manejo de los impuestos,

el rendimiento del capital, el margen bruto obtenido, los gastos salariales y de prestaciones sociales, por mencionar algunos.

En cuanto a lo ambiental, el GRI se fija en procesos como protección y eco-preservación, que se ven en materias primas, consumo de energía y agua, biodiversidad, emisiones, vertidos y residuos, así como también proveedores, productos y servicios, cumplimiento y transporte.

Frente a lo social se determinan aspectos como prácticas laborales, trabajo digno, cumplimiento de derechos humanos y sociedad. La idea es observar prácticas tales como la corrupción, a partir de las siguientes categorías: lo laboral, el empleo, las relaciones empresa – trabajador, salud, seguridad, formación y educación y, finalmente, diversidad y oportunidad.

Sobre los Derechos humanos, se cuentan: Estrategia y gestión, No discriminación, Libertad de asociación y negociación colectiva, Trabajo infantil, Trabajo forzoso y obligatorio, Medidas disciplinarias y Medidas de seguridad y Derechos de los indígenas. En cuanto a la categoría Sociedad, los aspectos son: Corrupción, Contribuciones políticas y Competencia y precios, y en cuanto a la Responsabilidad del producto, están catalogados los factores, Productos y servicios, Publicidad y Respeto a la intimidad:

En lo económico, los indicadores miden el desempeño financiero de la empresa, su presencia en el mercado y algunos otros impactos indirectos. En su dimensión ambiental, incluyen factores como los efectos de la operación en la biodiversidad, el cumplimiento de la legislación vigente, los gastos ambientales en que incurre la firma y su impacto sobre los productos y servicios, teniendo en cuenta aspectos como el uso de materiales, de energía, agua, y un monitoreo sobre el manejo de residuos, emisiones y vertimientos. En lo social, examina temas como el empleo, las relaciones entre la empresa y los trabajadores, la salud ocupacional y la seguridad industrial, la capacitación y las políticas de inclusión. Adicionalmente, establece indicadores para verificar el comportamiento empresarial en el ámbito del respeto y promoción de los derechos humanos y algunos otros para determinar impactos en la comunidad en general, el sector público y sus clientes (Gómez, 2011, p.1).

Tabla 1: Indicadores clasificados según la triple cuenta de resultados (Balaguer y Caballero, 2012, p. 2)

INDICADOR	CATEGORÍA	ASPECTO
Económicos	Impactos económicos directos	Cliente Proveedores Empleados Inversores Sector Publico
Ambientales	Ambiental	Materias Primas Energía Agua Biodiversidad Emisiones, vertidos y residuos Proveedores Productos y servicios Cumplimiento Transporte
Sociales	Practicas laborales y trabajo digno Derechos humanos Sociedad Responsabilidad de producto	Empleo Relaciones empresa / trabajador Salud y seguridad Formación y educación Diversidad y oportunidad Estrategia y gestión No discriminación Libertad de asociación y negociación colectiva Trabajo infantil Trabajo forzoso y obligatorio Medidas disciplinaria Medidas de seguridad Derechos de los indígenas Corrupción Contribuciones políticas Competencia y precios Productos y servicios Publicidad Respeto a la intimidad

El documento del TLC Colombia - Estados Unidos contiene 23 capítulos y varios anexos; después de ser revisados, se puede concluir que solo 12 de ellos contienen algunas características de RSE, aunque nada explícito. Las dimensiones económica y social deben leerse entre líneas, en cambio para lo ambiental se desarrolló el Capítulo Dieciocho, llamado justamente “Medio Ambiente”：“Este es un tema al que habrá que ponerle mucha atención conforme avanza el libre comercio y se negocien más acuerdos que incluyan mayores obligaciones para las partes” (Nowalski, 2011, p. 408).

Algunos artículos que de alguna forma tratan aspectos sobre RSE, se encuentran sometidos a compensaciones que se deben retribuir a cambio de las facilidades otorgadas. Ejemplo de esto es el capítulo tres, denominado “Textiles y Vestido”, cuyas Medidas de Salvaguardia (Artículo 3.1) y que fueron relacionadas con:

Resultados Sociales, Categoría Sociedad, Aspecto Competencia y precios, está limitado en primera medida al tiempo, puesto que su disfrute podrá ser solo por dos años o tres si se aprueba la prórroga; en segundo lugar, la parte importadora beneficiada con dicha salvaguardia deberá compensar con equivalencia comercial a la parte exportadora (Castaño, 2013, p. 69).

En ninguna de las tres dimensiones (económica, ambiental y social) este TLC tiene un manejo detallado, no hay normas claras y tampoco exigencias explícitas en términos de RSE, las indicaciones son generales y las exigencias son más dirigidas hacia establecimiento de tiempos, teniendo en cuenta que según este texto cada país puede establecer sus propias normas en muchos aspectos, resaltando la importancia que tienen la transparencia en las transacciones y la información continua y oportuna de las decisiones y acciones que se implementen.

La inexistencia de exigencias detalladas no significa que para las empresas colombianas la situación sea fácil y cómoda, el esfuerzo es grande al igual que la inversión, pues se trata de nuevos retos

a los que hay que ajustarse, sobre todo por la competencia desventajosa entre un país subdesarrollado como Colombia frente a una potencia mundial como lo es USA. Los cambios vendrán y en todos los aspectos y niveles, habrá que esperar para determinar si para Colombia son más los negativos que los positivos o viceversa.

Aunque no todos los indicadores del GRI se pudieron cruzar con los artículos del TLC Colombia – Estados Unidos, las categorías en su totalidad sí aparecen de una u otra forma. En este orden de **ideas**, se puede afirmar que los capítulos protagónicos de este TLC son el diecisiete (laboral) y el dieciocho (ambiental).

El Capítulo diecisiete, en forma general y sin entrar en detalles, “trata de implicar la garantía de que el tratado no sea cómplice en una posible vulneración de los derechos humanos” (Castaño, 2013, p. 67); sin embargo, no se menciona nada sobre RSE, sobre el impacto de actividades empresariales o sobre los programas dirigidos a la comunidad.

El problema es que al no entrar en detalles se dejan por fuera aspectos que se viven diariamente en Colombia, como la poca estabilidad laboral y las formas injustas de contratación, la falta de capacitación, la discriminación, el trabajo infantil, el trabajo forzado e ilegal y las débiles normas de seguridad industrial, por mencionar algunos.

En Colombia existen diferentes tipos de riesgos para los trabajadores que valdría la pena regular con un arreglo comercial de tan alto calibre como el TLC Colombia – Estados Unidos; ejemplo de ello son las persecuciones, las continuas amenazas a sindicalistas, el fleteo, el secuestro, los atentados y asesinatos a los que se ven sometidas personas de todos los estratos y clases.

A parte de los ya mencionados se deben citar otros capítulos, como el dos, dedicado al Trato Nacional y acceso de mercancías al mercado, lo que se adaptaría a la categoría de Impactos económicos directos, específicamente en el aspecto Clientes, y también en la categoría Responsabilidad del Producto, en el aspecto Publicidad; en este último, con aporte de un solo artículo.

Por su parte, el capítulo cinco, que trata sobre Administración

Aduanera y Facilitación del Comercio, se ubicaría en la categoría Prácticas Laborales y trabajo digno, específicamente en el aspecto salud y seguridad; y además, en la categoría Responsabilidad del producto, aspecto intimidad; este último junto al capítulo doce dedicado a los Servicios Financieros:

Los capítulos uno (Disposiciones Iniciales y Definiciones Generales) y seis (Medidas Sanitarias y Fitosanitarias) comparten la categoría Responsabilidad de producto, aspecto Productos y servicios. El capítulo tres, correspondiente a Textiles y Vestido, hace su única aparición en la categoría Sociedad, aspecto Competencia y precio, junto con los Capítulos 13 y 14 sobre Política de Competencia, Monopolios Designados y Empresas del Estado y Telecomunicaciones, respectivamente (Castaño, 2013, p.68).

El capítulo cuatro contiene algunas especificaciones sobre los aranceles de mercancías y materiales originarios y de los que no lo son; este último caso es una complicación para el exportador colombiano al verse obligado a un cambio en la clasificación arancelaria que muy seguramente lo puede afectar en gran medida.

Una situación complicada para Colombia la plantea el capítulo cinco, denominado “Administración Aduanera y Facilitación del Comercio”, el cual habla sobre el desarrollo tecnológico que debe alcanzar Colombia para sobrellevar las negociaciones dentro del TLC en cuestión:

Este capítulo plantea, por ejemplo, que los sistemas electrónicos, de procesamiento de la información y modelos de datos aduaneros, entre otros, deben ser compatibles entre las dos Naciones y estar a disposición de las partes. Lo que pone a Colombia en una posición de desventaja frente a una situación en la que pronto deberá invertir para no incurrir en incumplimientos (Castaño, 2013, p.68).

El capítulo ocho, dedicado a la Defensa Comercial, correspondió a la categoría Impactos Económicos directos, aspecto clientes; y el Capítulo Diecinueve, denominado Transparencia, a la Categoría Sociedad, aspecto corrupción.

Los indicadores correspondientes a Empleados, Inversores y Sector Público, pertenecientes a la categoría Impactos económicos directos, no corresponden a ninguno de los Artículos de este TLC, situación que pasa también con Energía, Agua, Emisiones, vertidos y residuos, Proveedores, Productos y servicios y Transporte, que son de Categoría Ambiental, y con Empleo y Diversidad y oportunidad, de la Categoría Prácticas laborales y trabajo digno. No fueron contemplados tampoco Derechos de los indígenas, de la categoría Derechos humanos y Contribuciones políticas, de la categoría Sociedad.

Como ya se ha explicado, este TLC solo presenta generalidades, no se detallan aspectos como el manejo de riesgos y enfermedades profesionales, el manejo de materiales, el uso del agua y de la energía, el vertimiento de aguas residuales o el reciclaje. Los espacios naturales protegidos o en áreas de alta biodiversidad son asunto de cada país, al igual que la protección de animales en peligro de extinción o especies amenazadas.

El efecto invernadero, el cambio climático y el calentamiento global no son asunto de este texto, tampoco lo son las consecuencias de los desastres naturales, las problemáticas del campesinado, las políticas que deberían cumplirse sobre programas de beneficios sociales, ambientales o económicos o los subsidios del Estado:

El texto del TLC Colombia–Estados Unidos no plantea especificidades en ningún aspecto, no hay claridades sobre procedimientos, tampoco detalles como etiquetado, no se toman en cuenta las comunicaciones de mercadeo, la promoción y el patrocinio y lo incluido sobre publicidad es ínfimo. En este texto no están contenidas las acciones frente a derrames accidentales o sobre los residuos peligrosos, no hay nada sobre materiales de embalaje ni sobre medicamentos, entre otros factores importantes que quedan a disposición de cada país y de su sector empresarial (Castaño, 2013, p.70).

Para Estados Unidos son importantes las certificaciones internacionales y el cumplimiento de las buenas prácticas; aunque el texto del TLC no lo mencione, las empresas colombianas

tendrán que hacer un gran esfuerzo por obtenerlas, sobre todo a nivel de las Pymes. Lo ambiental y lo tecnológico son tareas inmediatas que, aunque representan oportunidades de perfeccionamiento, no son fáciles de lograr de la noche a la mañana. El Estado tiene también una gran cuota, no solo porque debe convertirse en un aliado social, sino también porque debe modernizar sus procesos e instituciones.

Lo presente en el TLC, ausente en el GRI

El Modelo GRI es una herramienta muy útil a la hora de determinar acciones de RSE; sin embargo, en sus indicadores están ausentes algunos temas que son tomados en cuenta en el texto del TLC Colombia – Estados Unidos, ejemplo de esto son los derechos de propiedad intelectual, que aparece en el Capítulo uno y en el capítulo dieciséis del texto; o el Reconocimiento Internacional del Depósito de Microorganismos para los Fines del Procedimiento en Materia de Patentes del Artículo 16.1, parte 2(b), donde se ratifica la adhesión al Tratado de Budapest del 28 de abril de 1977, enmendado el 26 de septiembre de 1980; en este mismo artículo, en la parte 2(c), se retoma el Tratado de la OMPI sobre Derecho de Autor (1996).

En este orden de ideas, se da la protección de las Obras Literarias y Artísticas y las disposiciones sobre lo digital, específicamente en el tema de los derechos de almacenamiento y transmisión de obras en sistemas digitales, así como también las limitaciones y excepciones, teniendo en cuenta la protección de información, el derecho de alquiler y de distribución, las bases de datos y la protección de fotografías.

El punto 3(a) toma en cuenta el Tratado de Cooperación en Materia de Patentes, de Washington de 1970, con modificaciones en 1979, 1984 y en 2001. Este tiene el fin de proteger las invenciones y prestar servicios técnicos especiales, por lo que reglamenta la Unión Internacional de Cooperación en materia de Patentes. En este aparte se incluye el Tratado sobre el Derecho de Marcas, adoptado en Ginebra en 1994.

El capítulo dieciséis, en su parte 4(a) habla del Tratado sobre el Derecho de Patentes (2000); la parte 4(b) retoma el Arreglo de la Haya sobre el Depósito Internacional de Dibujos y Modelos Industriales (1999):

El 2 de julio de 1999, una Conferencia Diplomática reunida en Ginebra adoptó una nueva Acta del Arreglo de La Haya, así como su Reglamento. El 6 de julio, al término de la Conferencia Diplomática, los plenipotenciarios de 24 Estados firmaron el Acta de Ginebra del Arreglo de La Haya. Por tanto, hoy en día coexisten tres actas distintas del Arreglo de La Haya, a saber, el Acta de Londres (1934), el Acta de La Haya (1960) y el Acta de Ginebra (1999), en lo que concierne a las disposiciones de fondo relativas al registro internacional de dibujos y modelos industriales (Acta de Ginebra, 1999).

La parte 4(c) contiene el Protocolo del Arreglo de Madrid en cuanto al Registro Internacional de Marcas (1989), adoptado en Madrid en 1989 y modificado en 2006 y en 2007.

Con el Capítulo dieciséis se exige trato equitativo y transparencia; en él se decide “adoptar medidas necesarias para prevenir prácticas anticompetitivas que puedan resultar del abuso de los derechos de propiedad intelectual estipuladas” (TLC Colombia – Estados Unidos. Capítulo dieciséis, 2011).

Para resumir, el Artículo 16.7 trata sobre Obligaciones Comunes al Derecho de Autor y los Derechos Conexos; el 16.8 sobre la Protección de las Señales Portadoras de Programas Transmitidas por Satélite; el 16.9 sobre Patentes; el 16.11 sobre Observancia de los Derechos de Propiedad Intelectual; el 16.12 sobre Promoción de la Innovación y el Desarrollo Tecnológico y el 16.13 sobre Disposiciones Finales.

El Artículo 3.3 de “Textiles y Vestido”, específicamente su capítulo tres que trata sobre “Reglas de Origen, Procedimientos de Origen y Asuntos Conexos”, incluye el “Tratamiento Libre de Aranceles para Determinadas Mercancías”, el cual tiene cuenta manualidades como los tejidos hechos en telar, artesanías y mercancías folklóricas muy propias de Colombia y que vale la pena protegerlas, por lo que se exige que el país importador otorgue acceso libre de aranceles a estos productos.

Para finalizar, concluir si el TLC de Colombia con Estados Unidos es una gran oportunidad o un descalabro productivo solo será

posible con el paso del tiempo; mientras tanto las empresas colombianas y el mismo Estado deben hacer los esfuerzos necesarios para responder a los retos de la actualidad, que ya son supremamente

Bibliografía

complejos, y a los del futuro, que prometen aun ser más agudos. Balaguer Vegas, A. y Caballero Caballero, I. (Redactoras) (2012). Documento: NTP 648: Responsabilidad social de las empresas. Modelo GRI (Global Reporting Initiative). Disponible en la página oficial del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales de España. Centro Nacional de Condiciones de Trabajo. <http://www.insht.es/InshtWeb/Contenidos/Documentacion/FichasTecnicas/>.

Castaño G., E. (2013). La Responsabilidad Social Empresarial en el Tratado de Libre Comercio Entre Colombia y Estados Unidos. Colección Maestros No. 15. Pereira: Universidad Católica de Pereira.

Freeman, R. (1984). Strategic Management A5. Stakeholders Approach. Cambridge University Press. New York

Gestratégica (Mayo 26 de 2011). La RSE y su relación con los Tratados de Libre Comercio. Entrevista a Carlos Ferro Soto. Boletín 61. Disponible en <http://www.gestrategica.org>

Gómez M., S. (2011). Aprobado el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos. Periódico Portafolio. Disponible en <http://www.portafolio.co/negocios/aprobado-el-tratado-libre-comercio-estados-unidos>

Gómez M., S. (2011) ¿Cómo medir la Responsabilidad Social Empresarial? Disponible en <http://kiosdecolombia.blogspot.com/2011/04/como-medir-la-responsabilidad-social.html>

León, J. (Abril 08 de 2011). El verdadero Ministro de Trabajo operará desde la Casa Blanca. Publicación La Silla Vacía. Disponible en <http://www.lasillavacia.com/historia/el-verdadero-ministro-de-trabajo-operara-desde-la-casa-blanca-23144>

Libro Verde (2001). Fomentar un marco europeo para la responsabilidad social de las empresas. Bruselas: Comisión de las Comunidades Europeas.

Martínez, H. (2005). Ensayo: La ética empresarial al comienzo del nuevo milenio: una aproximación bibliográfica y pedagógica.

Documentos de Administración. Universidad Javeriana, 1-120. Ministerio de Comercio de Colombia (2011). TLC Colombia–Estados Unidos Disponible en <https://www.mincomercio.gov.co/tlc/publicaciones>

Nowalski, J. (Mayo de 2011). Tratados de libre comercio y responsabilidad social empresarial. En: A. Vives y E. Peinado Vara (Editores), Responsabilidad Social de la Empresa En América Latina. Estudio elaborado para el Fondo Multilateral de Inversiones (Capítulo 20). Washington: Editorial Banco Interamericano de Desarrollo.

Perera, L. (Mayo de 2011). Indicadores para la gestión de la RSE. En: A. Vives y E. Peinado-Vara (Editores), Responsabilidad Social De La Empresa En América Latina. Estudio elaborado para el Fondo Multilateral de Inversiones (Capítulo 13). Washington: Editorial Banco Interamericano de Desarrollo.

Periódico El Informador (24 de enero de 2012). Sindicalistas empezaron campaña internacional contra candidatura de Garzón a la OIT. Disponible en http://www.elinformador.com.co/index.php?option=com_content&view=article&id=31483:sindicalistas-empezaron-campana-internacional-contra-candidatura-de-garzon-a-la-oit&catid=79:nacional-e-internacional&Itemid=422

Periódico Portafolio (Mayo 15 de 2012). TLC con EE.UU. Artículo: Recibido con aplausos y protestas en el país. Disponible en <http://www.portafolio.co/negocios/tlc-eeuu-recibido-aplausos-y-protestas-el-pais-0>

Romero, A y Vera C., M. (Mayo - Octubre de 2007). Las desigualdades en los TLC con Estados Unidos: el caso colombiano. Aldea Mundo. Revista sobre Fronteras e Integración, año 12. No.23. Pp. 35 - 50

Sánchez, G. (Marzo de 2002). Desarrollo y medio ambiente: una mirada a Colombia. Economía y Desarrollo, 1(1), 79–99.

Uribe Vélez, Á. (2010). Tratado de Libre Comercio Colombia–Estados Unidos. Resumen. Prólogo. Disponible en www.sice.oas.org/TPD/AND_USA/Studies/COLResumen_s.pdf

Vives, A y Peinado-Vara, E. (Editores) (Mayo de 2011).
Responsabilidad Social de la Empresa en América Latina.
Estudio elaborado para el Fondo Multilateral de Inversiones.
Washington: Editorial Banco Interamericano de Desarrollo.