

## **Inversiones privadas en la globalización: entre la protección y la responsabilidad**

*Javier I. Echaide*

### **Sumario**

El objetivo de la presente ponencia es analizar algunas iniciativas respecto de la reducción de los impactos sociales del negocio privado. En las últimas décadas, enmarcado a partir de la globalización, estas iniciativas se han desarrollado paralelamente tanto desde el sector público como desde el privado como una forma de garantizar la responsabilidad por parte de las empresas sobre los impactos económicos, sociales y ambientales del giro de sus negocios.

Básicamente se analizarán tres iniciativas: la primera, la Responsabilidad Social Empresarial (RSE); luego las denominadas Empresas B; y por último la elaboración de Códigos Vinculantes para las empresas multinacionales y otras empresas. Todas estas propuestas comparten un punto en común: la idea de que las empresas son socialmente responsables por la realización de sus actividades, dejando de lado que la simple generación de lucro es un fin en sí mismo.

No obstante, cada una de ellas enfrenta dificultades más allá de sus intenciones que limitan o cuestionan su legitimidad, su puesta en práctica o su credibilidad hacia la sociedad. Nuestra intención es identificar esas debilidades a fin de hallar posibles formas de respuesta y comprender e incluso diseñar críticamente un modelo de responsabilidad empresarial que esté a la altura de las demandas sociales de esta época y asegurar un conjunto de condiciones jurídicas para posibilitar un modelo de desarrollo para el siglo XXI.

### **1. El impacto de la globalización en el sujeto empresario: la empresa multinacional**

Desde los albores del capitalismo, hacia fines de la Edad Media, la empresa privada ha sido la motora de la generación de la riqueza social.

Las iniciativas que se desarrollaron a partir del año 1999, con el Pacto Global de ONU, ha sido el generar sucesivas propuestas de crear y liderar

un movimiento –aún marginal- de crecimiento empresario lucrativo sin un impacto social y ecológico negativo.

## 2. La Responsabilidad Social Empresarial

La Responsabilidad Social Empresarial (RSE), también conocida como Responsabilidad Social Corporativa (RSC), es definida como una iniciativa pro-activa por parte del sector privado a la contribución del mejoramiento social, económico y –muchas veces- también ambiental. Su objetivo es mejorar la competitividad de las empresas y su valor añadido. El sistema de evaluación de desempeño conjunto de la organización en estas áreas es conocido bajo el nombre de “triple resultado”.

La RSE va más allá del cumplimiento de ley, tomando a ésta como base para el estándar de comportamiento por parte de la empresa. Así, las obligaciones legales en materia laboral o ambiental son el punto de partida de esta responsabilidad. De este modo, bajo el concepto de RSE, la administración y la gestión de las empresas enroladas bajo estos parámetros se engloban un conjunto de prácticas, estrategias y sistemas de gestión empresariales que persiguen el mantener un equilibrio entre la producción lucrativa y el impacto económico, social y ambiental.

Los antecedentes más reconocidos por parte de la RSE se remontan al movimiento cooperativo y asociativo nacido en el siglo XIX, que buscaban conciliar eficacia empresarial con principios sociales de democracia, autoayuda, apoyo a la comunidad y justicia distributiva. El movimiento cooperativo internacional, nucleado en la Alianza Cooperativa Internacional (ACI), reconoce desde 1995 siete principios cooperativos, siendo precisamente el séptimo la “preocupación por la comunidad”, entendido esto como un actuar dentro y para la comunidad en donde se encuentra inserta la empresa cooperativa y que su éxito económico no puede prescindirse del crecimiento y mejora visibles dentro de esa comunidad.

El concepto de responsabilidad social empresarial tiene diversas acepciones, dependiendo de quien lo utilice. Las más holísticas y progresistas hacen referencia a que una empresa es socialmente responsable, cuando en su proceso de toma de decisiones valora el impacto de sus acciones en las comunidades, en los trabajadores y en el medio ambiente e incorpora efectivamente sus intereses en sus procesos y resultados.

Sin embargo, tal concepto no se encuentra enteramente definido en términos teóricos, por lo que suele aceptarse a una amplísima gama de prácticas dentro del concepto de RSE. Esto dificulta diferenciarla de clásicas prácticas filantrópicas como para justificar una nueva conceptualización dentro de los

que sería la RSE. En este marco, empresas importantes en el mercado suelen elaborar informes anuales de RSE para exhibir sus prácticas socialmente responsables. Empero, una comparación entre estos informes no ayuda a clarificar qué es la RSE sino todo lo contrario: las empresas suelen incorporar dentro de estas prácticas desde donaciones o la fundación de escuelas, hasta la incorporación de mecanismos de gestión democráticos dentro de la toma de sus decisiones. Si bien existe cierto consenso en cuanto a lo que la RSE podría ser, no lo hay respecto de lo que la diferenciaría de la filantropía.

Otra de las críticas que suelen realizarse por parte de la RSE es su autorreferenciación. La RSE es un conjunto de normas elaboradas *por* las empresas y *para* las empresas. Muchas veces se suele manifestar el cumplimiento de estándares de RSE siendo que el mismo tiempo no se garantizan las normas laborales más indispensables dentro de las relaciones del trabajo. Esto pondría en dificultades a la posibilidad de definir a la RSE en forma separada de las normas establecidas legalmente por el Estado<sup>454</sup>. Parte de este debate se consideró durante el proceso de celebración de la norma ISO 26.000 sobre responsabilidad social. La ISO 26.000, adoptada en 2010, incorpora distintos niveles de compromisos que abarcan desde programas de gestión participativos hasta una definición autorreferenciada de los derechos humanos o de democracia y gobernabilidad global, siendo que éstas se encuentran definidas legalmente por los Estados a nivel doméstico y a nivel internacional. Siendo que las normas ISO se refieren a estandarización de la producción, los conceptos más ambiciosos de la ISO 26.000 como los mencionados fueron ampliamente criticados por la sociedad civil y por los sectores sindicales a nivel internacional.

La no obligatoriedad de la norma y su certificación también han sido temas polémicos en cuanto a la RSE y la ISO 26.000. Al ser normas de carácter voluntario y autorreferenciales por parte del sector privado, su credibilidad ha sido recurrentemente puesta en duda. Su relación con una suerte de *nova lex mercatoria* global, en donde las prácticas privadas –en los hechos– intentan sustituir a la obligación legal, ha sido blanco de objeciones en tanto una forma de privatización del derecho dentro de un movimiento más general de desplazamiento del Estado de sus esferas de competencia<sup>455</sup>.

---

<sup>454</sup> HERNÁNDEZ ZUBIZARRETA, Juan; Ramiro, Pedro: *El negocio de la responsabilidad. Crítica de la Responsabilidad Social Corporativa de las empresas transnacionales*; Icaria, Barcelona, 2009.

<sup>455</sup> ECHAIDE, Javier; “Responsabilidad Social Empresaria: un sobrevuelo por la norma ISO 26000”; *Lan Harremanak. Revista de Relaciones Laborales*, Universidad del País Vasco, Bilbao, España, 2009.

La certificación también ha sido un punto altamente discutido, a nivel tal que la ISO 26.000 –al contrario de lo que ocurre con las demás normas ISO– acabó siendo, finalmente, una norma no certificable. La posibilidad de que en forma privada se pudiera avalar la competencia democrática del funcionamiento de una empresa o se evaluara en forma apartada a la legal los estándares de compromisos laborales y sociales, fue algo que recibió airadas críticas de los sectores más diversos. Incluso autores con puntos de vista de lo más conservadores criticaron fuertemente a la RSE como una forma de “distracción” del verdadero objetivo que debe tener toda empresa privada: el lucro.

Quizás sus aportes más significativos se refieran a la estandarización de ciertas prácticas más o menos consensuadas de relación e impacto con la sociedad. Sin dudas que los objetivos de las normas ISO en cuanto a la identificación uniforme de las prácticas de producción y gestión son su mayor logro. Precisamente éste puede ser también en lo que respecta a la RSE. Aunque sus dificultades en cuanto a su definición e identificación pueden tornar algo borrosos sus límites.

### **3. Dos clases de empresas: ¿una naturaleza diferente para las Empresas B?**

Otro concepto que puede estar relacionado en cuanto a sus objetivos de fondo es el de “Empresas B”. El lema con el que este movimiento se identifica es “no ser sólo la mejor empresa del mundo sino *para* el mundo”<sup>456</sup>, constituyendo en una nueva filosofía empresarial que, sin apartarse del ánimo de lucro, entiende que la actividad empresarial debe estar comprometida a “generar un cambio”, considerando en sus decisiones a los consumidores, a los trabajadores, a los inversores y a los impactos socioambientales.

Actualmente el movimiento de Empresas B posee 1767 empresas certificadas en 50 países y en 130 industrias y con “1 meta global”<sup>457</sup>. Una de las características que diferencian a las empresas del sistema B de iniciativas como la RSE es la certificación. Las Empresas B son certificables; discusión que, como hemos abordado al tratar la RSE, resulta en algunos aspectos polémica. No obstante, el sistema B se aboca en forma más restrictiva a dinámicas de producción, no así ya a cuestiones de gobernabilidad global que son, indefectiblemente, más políticas.

---

<sup>456</sup> Sistema B; *La Empresa B | B Corp*; <http://www.sistemab.org/espanol/la-empresa-b>. Consultado en junio 2016.

<sup>457</sup> Sistema B; <http://www.sistemab.org/>. Consultado en junio 2016.

El proceso de certificación es riguroso, pero sencillo. En nuestro país lo realiza Sistema B Argentina<sup>458</sup> y lo efectúa a partir de los siguientes términos:

1. Cumplir con los estándares de desempeño. El primer paso es completar la Evaluación B (<http://b-lab.force.com/bcorp/BCorpRegistration>) donde la empresa debe alcanzar un mínimo de 80/200 puntos para cumplir con los estándares sociales, ambientales y de transparencia requeridos. Luego esta información debe verificarse mediante entrevistas, documentación de respaldo y una posible visita *in situ*.

2. Cumplir con los estándares legales. La empresa debe comenzar a realizar las modificaciones necesarias para incluir de manera vinculante en su contrato constitutivo el compromiso con todos sus públicos de interés en la toma de decisiones corporativas.

3. Firmar los términos del acuerdo y la declaración de interdependencia. Finalmente, la empresa firma un documento donde acuerda los objetivos comunes y obligaciones de pertenecer a la comunidad global de Empresa B Certificadas. Esto incluye el monto anual que cada empresa paga de acuerdo a su facturación<sup>459</sup>.

Una crítica posible al concepto de “empresas B” sería el desdoblamiento que produce en términos económicos e incluso de mercado. Se tratan de empresas “B”, lo que implícitamente supone la existencia de empresas “A” que no serían otras más que los emprendimientos lucrativos tradicionales que, precisamente, no contemplan los objetivos de este movimiento.

Históricamente las iniciativas de este tipo –en sus orígenes las cooperativas nacieron con una proyección y objetivos de similares características-, que si bien no están destinadas ni a sectores ni a tamaños específicos dentro de la economía de mercado, han sido relegadas a márgenes periféricos del sistema de producción. La experiencia del movimiento cooperativo es, en ese sentido, una referencia ineludible en la cual, si bien pueden hallarse empresas de alta envergadura tanto a nivel nacional como internacional (para ser explícitos Sancor y el Bco. Credicoop dentro de los primeros casos, o el Grupo Mondragón de España, en el segundo) no ocupan una posición central dentro del desarrollo del capitalismo.

Este sin dudas es el mayor desafío de este tipo de movimientos: el ocupar un lugar central en la escena económica y el dejar de ser una “alternativa” para constituirse en modelo.

---

458 Ver: <http://www.sistemab.org/espanol/el-movimiento-global/quienes-somos-4/sistema-b-argentina>. Consultado en junio 2016.

459 Sistema B; <http://www.sistemab.org/>. Consultado en junio 2016.

#### 4. La inversión privada en la globalización: régimen de protección y códigos vinculantes

Empero, las grandes empresas, hablan en otro tipo de idioma: *margin & revenue*, es decir margen de ganancia y margen de ingresos.<sup>460</sup> Si bien tipo de empresas como el del sistema B puede constituirse para este siglo XXI como las cooperativas lo hicieron en el XIX, el sujeto más dinámico del capitalismo global desde la década de 1970 es lo que hoy se conocen como empresas multinacionales. Para ellas el motor básico del desarrollo del giro de su negocio sigue siendo estrictamente el lucro, sin consideración necesaria de otros factores. Muchas de ellas han incorporado conceptos de la RSE a sus prácticas o en ciertas iniciativas sin que ello constituya, no obstante, su centro negocial.

Al ser multinacionales y abarcar una territorialidad expandida a escala global, su actividad suele ampararse en un régimen internacional de protección de inversiones otorgado por tratados bilaterales de inversión (TBI)<sup>461</sup> que son negociados, firmados y ratificados por los Estados a nivel internacional. Este régimen, si bien el primer TBI se celebró en la década de 1950, tuvo un salto exponencial en la década de 1990, época marcada por la implosión de la URSS, el final de la Guerra Fría y el apogeo del neoliberalismo como modelo económico.

El régimen instaurado por los TBI promulga la liberalización del flujo de capitales y limita las acciones del Estado como interventor en la economía, bajo la lógica que una retracción estatal ofrece beneficios para el sector privado, para su acumulación de capital y para el crecimiento económico. De esta forma, los TBI ofrecen un conjunto de garantías a la inversión extranjera privada otorgando un nivel de trato amplio que cubre toda forma de inversión (cláusula de trato justo y equitativo) equiparando su nivel de trato con el de las inversiones locales (cláusula de trato nacional) o incluso el mejor nivel de trato dado a las inversiones de terceros países (cláusula de la nación más favorecida), como así también limitar las posibilidades del Estado local de expropiar o de hacerse responsable ante situaciones que el inversionista entienda que se ve afectado por alguna medida estatal “similar o equivalente”

---

<sup>460</sup> JONES, Garreth y GEORGE, Jennifer; *Administración Contemporánea*; Mc Graw Hill, México, 1998.

<sup>461</sup> CASTILLO ARGANARÁS, Luis F.; “El socio y la protección internacional de las inversiones extranjeras”; ponencia para el *XII Congreso Argentino de Derecho Societario y VIII Congreso Iberoamericano de Derecho Societario y de la Empresa “El Derecho Societario y la Empresa en el Tercer Milenio”*, 25 al 27 de septiembre de 2013; Buenos Aires, 2013.

a una expropiación (expropiación indirecta). Incluso contienen cláusula de extrañísima naturaleza como son las cláusulas de supervivencia o ultractividad del tratado las que establecen que, ante un caso de denuncia, los efectos jurídicos de las cláusulas del TBI denunciado continúan produciéndose por períodos que van de entre 5 hasta 20 años, dependiendo del caso<sup>462</sup>.

Empero, ocurren para el caso argentino situaciones excepcionales respecto de estos acuerdos que merecen un estudio profundizado. El ámbito de solución de controversias a nivel internacional más acudido en materias de inversiones es sin dudas el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones (CIADI) perteneciente al Banco Mundial.

Las condiciones de adhesión de nuestro país al Convenio de Washington también es un tema a considerar. Argentina aprobó la Convención de Washington el 20 de mayo de 1991 mediante la Ley 24.353, depositó su instrumento de ratificación el 19 de octubre de 1994 y entró en vigencia el 18 de noviembre de ese año, todo por negociación de la Cancillería durante la presidencia de Carlos Menem. Entre la firma de la Convención y el depósito de ratificación, la Argentina vivió nada menos que una reforma constitucional. En términos de obligaciones de los Estados y según el Derecho internacional público, un Estado queda obligado por un tratado a partir de la fecha de la ratificación del mismo sobre el cual ese Estado está manifestando su consentimiento en obligarse. Ahora bien, la sanción de la reforma de la Constitución Nacional fue dada el 22 de agosto de 1994, es decir dos meses antes de que la Argentina consintiera obligarse por el tratado del CIADI. Por este motivo, la adhesión de la República Argentina al Convenio del CIADI se hizo en las condiciones de la vigencia de su Constitución Nacional al día de la adhesión (es decir con los mandatos y obligaciones establecidos en la Constitución ya reformada).

Huelga decir que la reforma constitucional de 1994 incorporó lo que Biddart Campos denominó “el bloque de constitucionalidad” con once tratados internacionales de derechos humanos que a partir de entonces adquirieron un rango jurídico similar al de la Carta Magna. Por ende, y frente a cualquier posible incongruencia o contradicción entre los derechos establecidos entre los TBIs ratificados por Argentina (de rango jurídico superior a las leyes pero inferior a la Constitución) y los tratados de derechos humanos incluidos en

---

<sup>462</sup> Los períodos más extensos dados por las cláusulas de supervivencia o ultractividad son los del Reino Unido. Los TBI celebrados por este Estado suelen incorporar efectos de ultractividad de 20 años luego. Ello implica que, si Argentina quisiera salirse del TBI con dicho país, los efectos del mismo continuarían produciéndose, incluso con el tratado extinto, por un plazo de 20 años más (art. 14 TBI entre Argentina y Reino Unido, firmado en 1990).

el art. 75, inc. 22 CN (de jerarquía constitucional), deberán prevalecer éstos últimos con el fin de salvaguardar la congruencia del plexo normativo nacional en virtud del Estado de Derecho e impidiendo que se viole una norma de carácter fundamental para nuestro sistema jurídico<sup>463</sup>.

Discrepamos en cuanto a sostener que el valor jurídico que tanto la Convención del CIADI como la totalidad de TBIs vigentes es equiparable o similar a la del texto constitucional<sup>464</sup>, en tanto la propia Constitución, en su art. 75 inc. 22, establece tres –y no dos– rangos de jerarquía legal: la Constitución Nacional y los tratados internacionales de derechos humanos que hayan sido jerarquizados con el voto agravado de la totalidad de ambas cámaras del Congreso; los tratados internacionales (en general- donde se incluyen a los TBI- o los de derechos humanos que no hayan obtenido la mencionada jerarquización) que los establece con jerarquía superior a las leyes pero infra constitucional; y las leyes nacionales en general.

Las amplísimas garantías otorgadas por los TBI sin obligaciones expresas que surjan de sus textos como contrapeso a dichos derechos, son uno de los argumentos más fuertes que actualmente se debaten en la arena internacional

---

<sup>463</sup> También es importante traer aquí una lectura integral de la Convención de Viena sobre Derecho de los Tratados de 1969 y al cual la Argentina se encuentra adherida. Conocido es el acápite sobre observancia de los tratados: el artículo 26 de dicho texto alude a un principio fundamental del Derecho internacional público como es el *pacta sunt servanda*, máxima latina que establece que “los tratados son para ser cumplidos”. Asimismo, y continuando con el mencionado apartado, el art. 27 de dicha Convención refiere a la relación entre el derecho interno y la observancia de los tratados, estableciendo que: “Una parte no podrá invocar las disposiciones de su derecho interno como justificación del incumplimiento de un tratado. Esta norma se entenderá sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 46.” El mencionado art. 46 habla sobre la nulidad de los tratados internacionales, y establece a su vez que: “1. El hecho de que el consentimiento de un Estado en obligarse por un tratado haya sido manifiesto en violación de una disposición de su derecho interno concerniente a la competencia para celebrar tratados no podrá ser alegado por dicho Estado como vicio de su consentimiento, a menos que esa violación sea manifiesta y afecte a una norma de importancia fundamental de su derecho interno. 2. Una violación es manifiesta si resulta objetivamente evidente para cualquier Estado que proceda en la materia conforme a la práctica usual y de buena fe.” Convención de Viena sobre Derecho de los Tratados, Zavalía, 1996: 410.

<sup>464</sup> RIVERO, Juan Pablo; “La ejecutabilidad de los laudos del CIADI y los TBI en la República Argentina”; ponencia para el *XII Congreso Argentino de Derecho Societario y VIII Congreso Iberoamericano de Derecho Societario y de la Empresa “El Derecho Societario y la Empresa en el Tercer Milenio”*, 25 al 27 de septiembre de 2013; Buenos Aires, 2013.



sobre estos temas. Ello mereció tratamientos especiales en foros de alto nivel como ser en las Naciones Unidas. Actualmente el Consejo de Derechos Humanos de la ONU está discutiendo la elaboración de Códigos de Conducta de carácter vinculante aplicable a las empresas multinacionales y otras empresas. En ciertos casos, el comportamiento de algunas empresas de primer nivel internacional ha causado daños de alto impacto que merecieron los llamados de atención por parte de sectores de la sociedad civil a nivel internacional y la consideración de organismos internacionales. Muchas de ellas se relacionan con casos de contaminación ambiental a gran escala: la de las nacientes del río Amazonas en el Ecuador por explotación de petróleo en la zona de Lago Agrio, que afectó a cerca de ochenta comunidades indígenas de dicho país; o la de cinco ríos en la provincia de San Juan, Argentina, luego del derrame de cianuro de la mina Veladero, son algunos ejemplos.

En 2011 el Consejo de Derechos Humanos de la ONU (CDH) aprobó el informe del Relator Especial John Ruggie bajo Resolución 17/4 bajo el nombre de “Los derechos humanos y las empresas transnacionales y otras empresas”<sup>465</sup>, con la que adoptó los “*Principios Rectores sobre las empresas y los derechos humanos: puesta en práctica del marco de las Naciones Unidas para “proteger, respetar y remediar”*”<sup>466</sup>. Ello fue la antesala para que el 14 de julio de 2014 se aprobase la Resolución 26/9 para iniciar la “*Elaboración de un instrumento internacional jurídicamente vinculante sobre las empresas transnacionales y otras empresas con respecto a los derechos humanos*”<sup>467</sup> que se encuentra actualmente negociándose. La idea de celebrar estos “códigos vinculantes” es adecuar el comportamiento de las empresas multinacionales y otras empresas a los estándares internacionales de derechos humanos vigentes y que son de orden público internacional.

## 5. Conclusiones: entre la protección y la responsabilidad

No caben dudas de que existe una preocupación creciente por parte de la comunidad internacional y de la sociedad civil en general en cuanto al impacto socioambiental que el sector privado, en mayor o menor escala, produce con sus actividades económicas. Al contrario de lo que puede suponerse, ha sido rápida e innovadora la reacción tanto por parte de iniciativas de carácter privado como por parte del derecho internacional ante tal cuestión. Sin em-

---

<sup>465</sup> Documento A/HRC/RES/17/4. Consultado en junio 2016.

<sup>466</sup> Documento A/HRC/17/31. Consultado en junio 2016.

<sup>467</sup> Documento A/HRC/RES/26/9. Consultado en junio 2016.

bargo se encuentran aún en proceso. Sea tanto por la responsabilidad social empresarial, las empresas B o los códigos vinculantes en materia de derechos humanos para empresas transnacionales y otras empresas, se evidencia un ánimo creciente y proactivo de responsabilizar al sector privado por los impactos sociales y ambientales del giro de sus negocios.

Esto demuestra que, *a contrario sensu* de lo que podía suponerse hace un par de décadas atrás, la regulación de los comportamientos empresariales forma parte de una necesidad viva del derecho doméstico como internacional, y que la capacidad de respuesta de los diversos sectores interesados goza de buena salud. Empero, está todavía por verse los resultados concretos de estas iniciativas.

## Bibliografía

CARDOZO, Alejandro, *Puro Management*, Temas, Buenos Aires, 2015.

CASTILLO ARGANAÑARÁS, Luis F., “El socio y la protección internacional de las inversiones extranjeras”; ponencia para el *XII Congreso Argentino de Derecho Societario y VIII Congreso Iberoamericano de Derecho Societario y de la Empresa “El Derecho Societario y la Empresa en el Tercer Milenio”*, 25 al 27 de septiembre de 2013; Buenos Aires, 2013.

Diario La Nación, Compañías que definen su valor por su aporte social y ambiental; <http://www.lanacion.com.ar/1724999-companias-que-definen-su-valor-por-su-aporte-social-y-ambiental>. Consultado en junio 2016.

Diario La Nación, Empresas B: un nuevo concepto que conjuga el negocio con procesos amigables con el ambiente y la sociedad; <http://www.lanacion.com.ar/1760477-empresas-b-un-unevo-concepto-que-conjuga-el-negocio-con-procesos-amigables-con-el-ambiente-y-la-sociedad>. Consultado en junio 2016.

ECHAIDE, Javier, “Responsabilidad Social Empresaria: un sobrevuelo por la norma ISO 26000”; *Lan Harremanak. Revista de Relaciones Laborales*, Universidad del País Vasco, Biblao, España, 2009. [http://www.ehu.es/ojs/index.php/Lan\\_Harremanak/article/view/2167](http://www.ehu.es/ojs/index.php/Lan_Harremanak/article/view/2167). Consultado en junio 2016.

HERNÁNDEZ ZUBIZARRETA, Juan; Ramiro, Pedro, *El negocio de la responsabilidad. Crítica de la Responsabilidad Social Corporativa de las empresas transnacionales*; Icaria, Barcelona, 2009.

ISO; *Descubriendo la ISO 26000*, [http://www.iso.org/iso/discovering\\_iso\\_26000-es.pdf](http://www.iso.org/iso/discovering_iso_26000-es.pdf). Consultado en junio 2016.

ISO; *ISO 26000 visión general del proyecto*, [http://www.iso.org/iso/iso\\_26000\\_project\\_overview-es.pdf](http://www.iso.org/iso/iso_26000_project_overview-es.pdf). Consultado en junio 2016.

JONES, Garreth y GEORGE, Jennifer, *Administración Contemporánea*; McGraw Hill, México, 1998.

RIVERO, Juan Pablo, “La ejecutabilidad de los laudos del CIADI y los TBI en la República Argentina”; ponencia para el *XII Congreso Argentino de Derecho Societario y VIII Congreso Iberoamericano de Derecho Societario y de la Empresa “El Derecho Societario y la Empresa en el Tercer Milenio”*, 25 al 27 de septiembre de 2013; Buenos Aires, 2013.

RODRÍGUEZ ESTÉVEZ, Juan María, *Responsabilidad Penal para la Empresa*, Ed. BdF, Montevideo, Buenos Aires, 2015.

Sistema B, <http://www.sistemab.org/>. Consultado en junio 2016.

Sistema B, *La Empresa B | B Corp*; <http://www.sistemab.org/espanol/la-empresa-b>. Consultado en junio 2016.

Suplemento IEco, diario Clarín, “Empresas B”: un concepto que crece en la Argentina; [http://www.ieco.clarin.com/comunicar-sustentable\\_0\\_1036696677.html](http://www.ieco.clarin.com/comunicar-sustentable_0_1036696677.html). Consultado en junio 2016.