

## Contribuciones del sector privado

Toda estrategia nacional para conseguir los Objetivos de Desarrollo del Milenio necesita incluir un marco claro para el crecimiento del sector privado. Muchas de las estrategias de inversión pública bosquejadas en los capítulos anteriores son esenciales para un sector privado deficiente y dinámico. Por su parte, las empresas privadas pueden contribuir directamente a los Objetivos mediante metas básicas, tales como aumentar la productividad y la creación de empleo o buscando oportunidades para hacerse cargo de los servicios mediante asociaciones entre el sector público y el sector privado. En todas estas actividades, las empresas tienen que adherirse a un alto estándar de gobernanza y ciudadanía corporativa responsable. Sin embargo, las empresas y sus dirigentes también pueden tomar medidas para apoyar los Objetivos de una manera más amplia, contribuyendo a la elaboración de políticas basadas en los ODM, propugnando públicamente el logro de los Objetivos y adoptando distintos modelos de filantropía corporativa. De esta manera, los negocios pueden “intervenir como asociados confiables y sólidos en el proceso de desarrollo”, como se pide en el Consenso de Monterrey (recuadro 9.1). En el presente capítulo describimos de manera breve cada uno de los cauces por cuyo conducto el sector privado puede apoyar decisivamente el logro de los Objetivos.

### **Aumento de la productividad y creación de empleo**

En una economía de mercado, las empresas privadas contribuyen a la reducción de la pobreza por muchos conductos. Reducen la pobreza de ingresos cuando aumenta la productividad, se incrementan las oportunidades de trabajo y la competencia por atraer a los trabajadores hace aumentar los salarios. Al producir bienes y servicios esenciales a gran escala, también pueden ayudar a mantener bajos los precios de los bienes y servicios esenciales, haciendo aumentar de esa manera los ingresos reales de los pobres, un aspecto subrayado por la Comi-

**Recuadro 9.1****El papel del sector privado en el desarrollo: el Consenso de Monterrey**

Fuente: Naciones Unidas, 2002a.

El Consenso de Monterrey de 2002 incluyó una referencia específica al sector privado como asociado para la reducción de la pobreza.

“23. Aunque los gobiernos proporcionan el marco para su funcionamiento, los negocios, por su parte, se espera que intervengan como asociados confiables y sólidos en el proceso de desarrollo. Instamos al sector de los negocios a tener en cuenta no sólo el aspecto económico y financiero, sino también las consecuencias de desarrollo, sociales, de género y ambientales de sus empresas. En ese espíritu, invitamos a los bancos y demás instituciones financieras, tanto en los países en desarrollo como en los países desarrollados, a fomentar enfoques innovadores para la financiación del desarrollo. Acogemos complacidos todos los esfuerzos que se hagan para alentar una ciudadanía corporativa responsable y tomamos nota de la iniciativa emprendida en las Naciones Unidas para promover asociaciones mundiales.

24. Apoyaremos nuevos mecanismos financieros del sector público y del sector privado, tanto en el aspecto de la deuda como en la inversión, para los países en desarrollo y los países con economías en transición, orientados en beneficio de pequeños empresarios y empresas e infraestructuras de tamaño pequeño y mediano. Estas iniciativas públicas y privadas podrían incluir la elaboración de mecanismos de consulta entre las organizaciones financieras internacionales y regionales y los gobiernos nacionales con el sector privado, tanto en los países de origen como en los países receptores, como medio de crear un ambiente propicio para los negocios”.

sión sobre el Sector Privado y el Desarrollo (PNUD, 2004c). A medida que crecen las empresas, proporcionan una fuente más amplia de ingresos fiscales al gobierno, lo que, a su vez, favorece el aumento de las inversiones públicas.

Cabe preguntarse qué puede hacer el sector privado de manera más específica para contribuir a reducir la pobreza y apoyar los Objetivos. En los países más pobres, la agricultura constituye una gran parte de las actividades del sector privado, de manera que las inversiones en productividad rural descritas en el capítulo 5 —en particular, las dirigidas a iniciar una Revolución Verde del siglo XXI en África— tendrán un efecto directo y notable en iniciar las contribuciones del sector privado al crecimiento económico y a los ingresos de los hogares rurales.

Tanto en la agricultura como en otros sectores, una gran parte de las actividades del sector privado en los países en desarrollo se produce fuera de la economía estructurada. De todos los actores privados no agrícolas en el África Subsahariana y Asia, entre el 70% y el 80% se localizan en el sector no estructurado (PNUD, 2004c). En el sector no estructurado, se estima que las mujeres constituyen las dos terceras partes de los empresarios autónomos (OIT, 2003). Para estos empresarios del sector no estructurado de la economía, es preciso un apoyo importante para que puedan salir de la pobreza, pero el éxito es siempre posible. El Grameen Bank es uno de estos ejemplos, ya que la concesión de crédito a las mujeres pobres no se basa en un sistema de garantía subsidiaria, sino en la responsabilidad, supervisión, participación y gestión de sus iguales (véase el capítulo 8). El Grammen estima que el 51% de sus prestatarios han cruzado la línea de la pobreza mediante actividades generadoras de ingresos que han

sido posibles, en parte, mediante la concesión de los créditos (Grameen Trust, 2004). Rabobank International también ha trabajado en Uganda y Tanzania y ha elaborado instrumentos financieros (elementos de gestión de riesgos, tales como acuerdos de intercambio y derivados) para ayudar a los pequeños agricultores a protegerse contra las fluctuaciones de los precios (WBCSD, 2004a).

A medida que crece la tasa de urbanización en los países de bajos y medianos ingresos, las fuentes urbanas de ingresos se hacen más importantes. En una hipótesis favorable, las empresas de manufacturas crecen hasta ser capaces de competir internacionalmente, proporcionando una fuente de crecimiento económico sostenido. En muchos casos, este proceso de producción con valor añadido tiene menos posibilidades de adoptar una tendencia de crecimiento sostenido hasta que se hayan reducido de manera significativa los costos que presupone entrar en los mercados regional o mundial mediante una mejora de la infraestructura y una fuerza de trabajo mejor educada y más saludable. Cuando no se cumplen estas condiciones, es probable que una gran parte de la economía urbana siga en el sector no estructurado y se centre en el comercio de bienes básicos y en el sector de servicios de muy baja calificación. Para que el empresario del sector no estructurado de la economía se convierta en el pionero del empresariado del sector oficial, se necesita infraestructura pública básica, junto con bajos costos del crédito y las regulaciones (como se examina en el capítulo 7)<sup>1</sup>.

Cuando las empresas multinacionales invierten en los países en desarrollo para penetrar en los mercados locales o establecer plataformas de producción para el mercado mundial, suelen crear “ecosistemas de negocios” locales, con cadenas de oferta verticales y grupos industriales horizontales. Esta creación de redes tiene un valor incalculable para difundir tecnologías y conocimientos, incorporando a las empresas locales en la economía oficial y aumentando las oportunidades de los suministradores locales en el mercado (PNUD, 2004c). Algunos inversores extranjeros, cuando se les proporcionan incentivos apropiados y estándares de trabajo adecuados, también pueden dar un énfasis especial en tecnologías de producción con densidad de mano de obra que crean oportunidades de empleo digno para los trabajadores locales, como instrumento para la reducción de la pobreza.

A un nivel más amplio de reducción de la pobreza, las empresas privadas tienen una importancia vital para propiciar un adelanto tecnológico general de la economía, que es el impulso a largo plazo del crecimiento económico. El lugar del aprendizaje tecnológico del valor económico de la producción siguen siendo las empresas, tanto públicas como privadas. Esto se hace más importante a medida que los países alcanzan una situación de medianos ingresos y necesitan desarrollar su base tecnológica para poder competir internacionalmente. Los adelantos tecnológicos en la industria manufacturera tienden, al aumentar la productividad de los trabajadores, a propiciar un crecimiento firme y, por consiguiente, aumentar la demanda de puestos de trabajo. Las empresas

manufactureras también propagan la innovación hacia los sectores de la agricultura y los servicios (Proyecto del Milenio de las Naciones Unidas, 2005g).

En algunos casos de importantes éxitos de desarrollo, las empresas de pequeño y mediano tamaño han desarrollado gran parte de la tecnología local que hizo sentar las bases para la industrialización. En Taiwán (China), por ejemplo, las pequeñas y medianas empresas fueron el motor de la modernización industrial de la economía de posguerra, suministrando a empresas transnacionales y compradores extranjeros.

Como se indicó en Monterrey, las empresas financieras también tienen un papel esencial en la creación de empresas. Aunque los mercados financieros son extremadamente limitados en los países más pobres, se han ampliado en los últimos años en apoyo del desarrollo de los negocios en los países de medianos ingresos, los “mercados emergentes”. Las fuentes externas de capital privado, incluido el capital de riesgo, pueden promover el crecimiento de las firmas y empresarios nacionales. En las economías de desarrollo más adelantadas con mercados financieros más complejos, a menudo esos mercados pueden proporcionar algún capital a las empresas nuevas y en crecimiento. El costo de ese capital debe ser minimizado por los gobiernos, no sólo para apoyar las inversiones físicas sino también porque los inversores de riesgo y otros especialistas en el desarrollo de negocios a menudo proporcionan conocimientos importantes a las empresas autóctonas. La introducción de un mercado de capital de riesgo en los países en desarrollo puede ayudar a sostener el crecimiento de nuevas empresas, contribuyendo a la difusión de la tecnología local, el crecimiento económico, la creación de empleo y la reducción de la pobreza (Chocce, 2003).

### **Suministro de los servicios mediante asociaciones entre el sector público y el sector privado**

De los muchos bienes y servicios recomendados que se esbozan en los programas de incremento de escala sobre los Objetivos de Desarrollo del Milenio esbozados en el capítulo 5, la mayoría tendrán que ser financiados y gestionados desde el sector público, tales como la educación, la investigación y la atención de salud básica (véase el capítulo 3). Pero en muchos casos, el sector privado puede asociarse con el gobierno para la provisión de servicios. Para conseguir los Objetivos, los gobiernos necesitan asegurar acceso universal a los servicios de energía eléctrica, carreteras, abastecimiento de agua y saneamiento. En muchos casos, las empresas privadas disponen de la pericia de suministro y de la logística necesaria para proporcionar estos bienes y servicios a gran escala de una manera eficiente (recuadro 9.2).

Al considerar una asociación entre los sectores público y privado, es importante separar el propio suministro de los servicios de sus aspectos financieros. Incluso si una empresa privada está en mejor situación para proporcionar un servicio sobre la base de la eficiencia, ese servicio tendrá que ser a menudo objeto de financiación pública. Un gran número de personas pobres simplemente no

**Recuadro 9.2**  
**Incremento de escala de los servicios públicos mediante intervención del sector privado: electrificación rural en Chile**

*Fuente: Jadresic, 2000.*

Dos mil millones de personas en los países en desarrollo carecen de acceso a servicios modernos de energía eléctrica y la mayoría de ellos vive en zonas rurales. La electrificación rural es cara, puede ser difícil desde el punto de vista técnico y, por lo general, no atrae inversión del sector privado. La electrificación rural en gran escala ha tenido éxito en muchos países que han utilizado una gama de asociaciones de carácter público, de carácter privado o una combinación de ambas. Se está creando un consenso en el sentido de que la electricidad y otros servicios básicos de infraestructura pueden proporcionarse de manera eficiente utilizando una amplia gama de mecanismos de suministro, en un marco claramente regulado y con una financiación adecuada.

Cuando los gobiernos han retenido un interés en los servicios de energía eléctrica, los objetivos de acceso a esos servicios forman parte de la política pública. La evidencia obtenida en Sudáfrica demuestra que dicha política puede ser aplicada eficientemente a gran escala por empresas de propiedad estatal. Pero cuando la reforma del sector eléctrico ha privatizado los servicios de energía eléctrica, la electrificación rural puede exigir enfoques especiales que presupongan la intervención del sector privado en el aumento del acceso a dichos servicios.

La experiencia en Chile sugiere que la clave para ampliar el acceso rural es contar con una importante financiación pública dirigida a alentar a las compañías privadas a desarrollar la infraestructura rural. Utilizando recursos internos y ayuda externa, el Gobierno de Chile estableció en 1994 un fondo especial para la electrificación rural, concediendo subsidios competitivos a las compañías privadas de distribución de electricidad que asumen los proyectos. A fin de orientar adecuadamente los subsidios, sólo se consideran los proyectos con un rendimiento social positivo, aunque con un beneficio económico negativo. Las compañías participantes se encargan de diseñar y presentar proyectos de electrificación rural al gobierno. Los proyectos que obtienen las mejores calificaciones respecto de un conjunto de criterios y objetivos (análisis costo-beneficio, el grado de subsidio menor necesario, impacto social) reciben subsidios para cubrir parte de sus costos de inversión. Los usuarios de los servicios pagan menos del 10% de los gastos de conexión, y el reembolso puede fraccionarse en varios pagos.

Incluso en un entorno competitivo dominado por compañías privadas, el programa aumentó la cobertura de los sistemas de electricidad en las zonas rurales del 53% en 1992 al 76% a finales de 1999. Los principales factores que motivaron el éxito fueron unas estructuras de incentivos bien concebidas, combinadas con la financiación pública de hasta el 90% del gasto de capital. Este ejemplo muestra la manera en que el suministro eficiente de los servicios por parte del sector privado puede combinarse exitosamente con la financiación pública del proyecto de infraestructura básico.

pueden ni siquiera pagar el precio de mercado por los insumos necesarios para llevar una vida saludable y productiva. Esto sucede especialmente en las zonas rurales dominadas por la agricultura de subsistencia, en donde apenas si se comercia con productos y escasea el dinero en circulación.

Esta situación, en la que el sector privado no presta servicios a los más pobres, no representa por sí sola un fracaso del mercado, ya que está previsto que los mercados orienten sus esfuerzos en torno a las actividades de altos beneficios y no en torno a personas sin dinero. Los mercados no solucionarán las necesidades a corto plazo de las comunidades más empobrecidas. En vez de

ello, en las comunidades más pobres y aisladas, las finanzas públicas y los subsidios tendrán que crear las condiciones necesarias para que la actividad económica de mercado pueda prosperar.

Una asociación entre los sectores público y privado puede combinar las ventajas respectivas de ambos sectores. El sector privado puede aportar sus ventajas comparativas de una mayor eficiencia, costos de distribución más bajos y sistemas más complejos de suministro para alcanzar nuevos mercados. El sector público puede asegurar un acceso universal, proporcionando apoyo financiero para subsidiar a los hogares pobres, permitiendo de este modo a las empresas privadas entrar en amplios mercados con un volumen garantizado de consumidores. La financiación pública del suministro privado de bienes y servicios esenciales ha de abarcar los gastos de capital y los gastos periódicos, a fin de “cerrar el ciclo de gastos e ingresos”. Esto es necesario para asegurar que las inversiones de infraestructura subsidiadas no proyecten ingenuamente que con las tasas de los consumidores se podrán cubrir los gastos de funcionamiento a largo plazo, ya que en muchas comunidades y países extremadamente pobres los hogares no pueden pagar ni siquiera el costo marginal de los servicios básicos de abastecimiento de agua y energía eléctrica.

Hay muchos casos en que las empresas privadas han ofrecido soluciones creativas para cubrir las necesidades de suministro. En Namibia, por ejemplo, una asociación entre los sectores público y privado, el Ministerio de Salud y Servicios Sociales y el United Africa Group, compañía privada, ha posibilitado un suministro eficiente, oportuno y regular de las pensiones estatales, y prestaciones por incapacidad y manutención de los hijos a casi todos los beneficiarios en las zonas rurales. Los equipos de la empresa están dotados de cajeros automáticos para efectuar los pagos y tarjetas codificadas para identificar a los receptores de los pagos, y cuentan además con pequeños equipos que viajan en camión para gestionar los sistemas de suministro mensual (OIT, 2003).

Para que dichos arreglos propicien el logro de los Objetivos, es de importancia crucial que todos los contratos se negocien con imparcialidad y transparencia plena, a fin de asegurar que las empresas con buenas conexiones políticas no se aprovechen injustamente (capítulo 7). En caso de infraestructura amplia en que las economías de escala aconsejan que haya un solo contratista privado, el gobierno ha de asegurar que los bienes o servicios esenciales se faciliten universalmente sobre la base de las necesidades, y no según la capacidad de pago. Esto puede exigir una regulación de los precios, subsidios gubernamentales y posiblemente otros mecanismos de financiación innovadores.

Una innovación prometedora para asegurar la calidad del suministro de servicios sociales básicos por parte de empresas privadas consiste en una contratación con base en el rendimiento, mediante la que el gobierno contrata con compañías u organizaciones no gubernamentales privadas para proporcionar servicios convenidos a un sector de población definido. El pago se basa en metas de servicio alcanzadas y en la calidad de estos servicios (aspectos que se confir-

man mediante intercambio de información con los consumidores y un sistema de inspección). Este procedimiento ha mejorado el acceso a servicios de salud esenciales y de calidad, en partes de Cambodia, además de en otros sitios.

Las asociaciones entre los sectores público y privado pueden también aprovechar mecanismos creativos para proporcionar a los pobres acceso a tecnologías que, de otro modo, estarían fuera de su alcance. Por ejemplo, la fijación de costos marginales permite a las empresas privadas producir y proporcionar un número específico de productos y, acto seguido, venderlos a un organismo público a precio de coste, en vez de incorporar un margen de beneficios. La decisión de varias importantes compañías farmacéuticas de ofrecer sus drogas antirretrovirales a precio de coste, y no a precio de patente, constituyó un paso importante en esta dirección. En el futuro, las estrategias de precios en distintos niveles pueden ampliar el alcance de muchas nuevas tecnologías de la información, de las biotecnologías y otros nuevos adelantos de las compañías de alta tecnología.

### **Gobernanza y ciudadanía corporativas responsables**

En todas sus actividades, las empresas privadas tienen la obligación única de adoptar altas normas de buena gestión corporativa y responsabilidad ciudadana. Los procesos de producción y los mecanismos de suministro privados suelen tener importantes consecuencias económicas, sociales y ecológicas, que el sector privado debe tratar de una manera socialmente responsable (CSR Platform, 2003). Los tratados e instrumentos internacionales, tales como los convenios laborales de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), la Declaración Universal de Derechos Humanos, la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Medio Ambiente y Desarrollo de Río de Janeiro de 1992, y la Declaración de Copenhague sobre Desarrollo Social proporcionan directrices para las prácticas mercantiles responsables que ayuden a garantizar que el crecimiento del sector privado beneficia a la sociedad y protege al medio ambiente.

Más recientemente, el Pacto Mundial se activó en el 2000 como iniciativa patrocinada por las Naciones Unidas que permitiera a las empresas mundiales suscribir un código de conducta que respetara los derechos humanos, los estándares laborales y ambientales, y combatiera la corrupción. El Pacto Mundial establece 10 principios básicos para llevar a cabo los negocios y proporciona directrices útiles a las empresas transnacionales, en el espíritu de la Declaración del Milenio de las Naciones Unidas (Naciones Unidas, 2004e). El Pacto es una valiosa empresa que debería promover directrices operacionales y elementos de medición, incluida la fijación de metas cuando fuera posible, para las compañías que quieran contribuir activamente al logro de los Objetivos. Apoyamos el Pacto Mundial como una iniciativa voluntaria y recomendamos que todas las empresas que operan en el mundo en desarrollo lo suscriban.

La primera prioridad importante para las empresas ha de ser un apoyo vigilante de los derechos humanos en sus procesos de negocios, incluso en países en donde ocurren graves violaciones de derechos humanos. Todos los miem-

bros del personal, especialmente el personal de seguridad, necesitan respetar los principios internacionales de derechos humanos (como se enuncian en la Declaración Universal de Derechos Humanos) como parte del código de conducta de la empresa. Antes de realizar operaciones de negocios en un país, las empresas deberían comprender la manera en que los derechos humanos pueden verse afectados por sus operaciones.

Como cuestión pertinente a los derechos humanos, un entorno de trabajo saludable y digno resulta esencial para la fuerza de trabajo de cualquier empresa. La Organización Internacional del Trabajo ha promovido normas laborales mínimas, tal como se definen en la Iniciativa por un trabajo digno, que se centra en las medidas para asegurar las normas internacionales laborales, proporcionar un empleo digno no discriminatorio, ofrecer protección social y fomentar el diálogo social entre los trabajadores, los gobiernos y empresarios. El Pacto Mundial de las Naciones Unidas se centra en muchos elementos de la Iniciativa, tales como defender la libertad de asociación y los convenios colectivos, eliminar el trabajo forzoso y el trabajo infantil, y acabar con la discriminación en el empleo. Las empresas también tienen la obligación de minimizar los accidentes y enfermedades laborales entre su fuerza de trabajo, y crear condiciones de trabajo seguras e higiénicas. Recomendamos que todas las empresas se adhieran a estos principios básicos.

Otro elemento importante de una ciudadanía corporativa sólida es la lucha contra la corrupción. Las empresas deben negarse a pagar sobornos y a la extorsión, especialmente en los países de bajos ingresos en que los gobiernos muy a menudo pugnan por fortalecer el estado de derecho. Las empresas propietarias de industrias de extracción que operan en países en desarrollo ricos en recursos naturales tienen una responsabilidad especial a este respecto. Las compañías petroleras internacionales tienen una responsabilidad particular de hacer que sus transacciones con el gobierno y las autoridades locales sean transparentes, de manera que los ciudadanos puedan constatar hacia dónde van los beneficios. La reciente iniciativa “Publique lo que paga” es un ejemplo de los esfuerzos de los ciudadanos de los países en desarrollo para controlar los beneficios derivados de los recursos y exigir responsabilidad a las empresas petroleras y explotadoras de recursos de gas y de minerales, pidiendo transparencia en el pago de impuestos, licencias y regalías (capítulo 12).

### **Contribución a la elaboración de políticas**

Muchos países en desarrollo tienen antecedentes de tensión política entre el sector privado y el sector público, que a menudo refleja antiguas batallas ideológicas. Como elemento central de nuestra estrategia recomendada de proceso nacional abierto con miras a elaborar estrategias de reducción de la pobreza basadas en los ODM, recomendamos que el sector privado local contribuya a la elaboración de estos programas, junto con la sociedad civil, los asociados para el desarrollo y los organismos multilaterales. También recomendamos que



los gobiernos preparen una estrategia de desarrollo del sector privado a largo plazo, en el contexto de su marco para los ODM, y que el sector privado local sea consultado en la elaboración de esa estrategia (capítulo 4).

El sector privado local también representa un grupo social importante cuya voz responsable debe estar representada, junto con los demás, en los procesos importantes de elaboración de políticas. Las cámaras de comercio nacionales a menudo pueden tomar la iniciativa y representar a las empresas privadas. Con frecuencia se ven apoyadas por la valiosa labor de organizaciones internacionales, tales como la Cámara Internacional de Comercio, la Mesa Redonda de Asuntos Africanos, el Consejo Mundial de Negocios para el Desarrollo Sostenible, y el Foro Internacional de Dirigentes de Negocios.

Por supuesto, las funciones del sector privado tienen que guardar un equilibrio con las funciones de la sociedad civil y de otras comunidades. Como el sector privado puede ejercer una enorme influencia en la toma de decisiones debido a su fortaleza financiera, los gobiernos nacionales tienen la responsabilidad añadida de asegurar la transparencia y de equilibrar los intereses en todos los debates públicos relativos a los procesos de desarrollo del sector privado.

### **Promoción de los Objetivos**

Como los miembros del sector privado a menudo tienen acceso a importantes canales de debate público, pueden propugnar las inversiones públicas necesarias para estimular la actividad económica, especialmente en los países de bajos ingresos. A nivel regional, las compañías privadas pueden ejercer una gran influencia si presionan públicamente a favor de una infraestructura mejorada, mejores servicios de salud para sus trabajadores y una mejor educación para la fuerza de trabajo. Pueden señalar la secuencia y el incremento de escala de la infraestructura básica a gran escala durante un marco temporal de mediano plazo, así como informar a sus gobiernos sobre la escala y el tipo de las inversiones necesarias para apoyar un crecimiento económico sostenido. Las principales empresas multinacionales también pueden ejercer la iniciativa en los esfuerzos de promoción mundial a favor de los Objetivos, bien presionando a sus políticos locales en el sentido de que el desarrollo mundial es una empresa que merece la pena, bien identificando iniciativas prácticas específicas que puedan contribuir a incrementar la sensibilización respecto de los Objetivos de Desarrollo del Milenio en sus países de origen.

### **Filantropía corporativa**

Las consideraciones anteriores ponen de relieve que existen muchas maneras mediante las que el sector privado puede contribuir a la reducción de la pobreza y a los Objetivos, con absoluta independencia de la filantropía directa. Sin embargo, muchas compañías están en buena posición para hacer importantes contribuciones mediante la donación directa u otros modelos filantrópicos. En su conjunto, esta corriente de recursos puede alcanzar una magnitud considera-

ble. Por ejemplo, en 2003, 232 de las mayores empresas de los Estados Unidos donaron 1.100 millones de dólares en concepto de filantropía internacional (Muirhead, 2004). Aunque esta suma no se canalizó exclusivamente hacia los países en desarrollo y es mucho menor de lo que se necesita para el logro de los Objetivos, representa una suma de recursos considerable procedente de un solo país e indica un volumen importante de asistencia que podría apoyar la reducción de la pobreza en muchos lugares. Para las compañías que tratan de aumentar o simplificar su filantropía, los Objetivos proporcionan un marco para emprender actividades específicas, adaptadas a las necesidades reales de inversión de los países. Los esfuerzos filantrópicos corporativos solamente pueden servir de complementar, y no sustituir, los esfuerzos dirigidos por un gobierno. Pero pueden a menudo proporcionar el detonante o fondos “iniciales” que allanen el camino para un aumento de las inversiones.

En su práctica de la filantropía, las empresas transnacionales que operan en varios países tienen la posibilidad de utilizar su presencia y sus enormes recursos para defender y apoyar el logro de objetivos concretos de desarrollo. Pueden adoptar Objetivos específicos y basar sus obras filantrópicas sobre estos objetivos en cada uno de los países en que mantienen una presencia. Pueden convertirse en embajadores de estos Objetivos y movilizar a los socios. El Merck Mestizan Donation Program es un ejemplo de compromiso en gran escala y a largo plazo. Desde 1987, Merck se ha asociado con el Banco Mundial, la Organización Mundial de la Salud y otros organismos para llegar a más de 40 millones de personas que sufren de oncocerciasis (ceguera del río africano) en más de 30 países, proporcionando el específico Mestizan gratuitamente y combinando el aspecto curativo con el profiláctico.

La filantropía puede también concretarse en equivalentes en especie, por ejemplo mediante asociaciones comunitarias y educación y capacitación. Las empresas privadas pueden hacer grandes inversiones en las necesidades de desarrollo de sus comunidades locales anfitrionas, estableciendo asociaciones con ellas, y asumiendo un compromiso a largo plazo para el bienestar de dichas comunidades. Como ejemplos de dichas asociaciones puede citarse el Integrated Crop Management Program, de Bayer, destinado a los agricultores de Guatemala, y especialmente en el Brasil, en que la empresa capacitó a más de 25.000 familias de agricultores, enseñándoles técnicas agrícolas mejoradas. Las empresas también pueden donar tiempo de empleados y gestores para ayudar a las empresas del sector público y los gobiernos a diseñar y ejecutar proyectos. Y pueden contribuir al desarrollo de la capacidad local emprendiendo amplios programas de capacitación y contribuyendo al desarrollo del sector privado local. Por ejemplo, Alcoa Aluminio, en el Brasil, ha establecido un amplio programa de capacitación, en estrecha colaboración con las universidades locales, que ha ayudado a mejorar las calificaciones de la fuerza de trabajo local.

Estos son únicamente unos pocos ejemplos de enfoques innovadores de la filantropía corporativa. A fin de sistematizar el apoyo corporativo a los Objeti-

vos y proporcionar un conjunto de referencias para que las compañías puedan medir su actuación, alentamos a todas las empresas Fortune 500 a que incluyan voluntariamente una hoja de calificaciones sobre los Objetivos de Desarrollo del Milenio en sus informes anuales. De esta manera se esbozaría el modo en que las actividades filantrópicas y de buena gestión corporativa han contribuido al logro de los Objetivos, aprovechando la naturaleza cuantificada y cronológica de los Objetivos, a fin de poder medir los resultados, planear actividades futuras y establecer coordinación con otros asociados filantrópicos.