La influencia de los conflictos sociales sobre el valor de la empresa

# INTRODUCCIÓN

Existe abundante literatura que ha estudiado la asociación entre las relaciones socialmente responsables de las firmas y su impacto en la creación de valor de las mismas, pero aún no se encuentra consenso sobre una relación causal entre ambas variables (Servaes y Tamayo, 2013 ). Mientras que algunos autores encontraron un impacto positivo entre las acciones sociales desarrolladas por las firmas y su rentabilidad (Jo y Harjoto, 2011; Cheung et al., 2009), otros autores concluyen que esa relación es muy débil o inexistente (Nelling y Webb, 2009 ; Mulyadi y Anwar, 2011). Como explicación a esta falta de acuerdo, se citan temas metodológicos y ausencia de una adecuada modelización de las relaciones estudiadas (Margolis and Walsh, 2003).

En este panorama aún no aclarado se encuentra que empresas que extraen recursos naturales a gran escala y que pueden generar conflictos en las comunidades en donde operan (Hilson, 2002; Bridge, 2004), necesitan conocer si la aprobación de la comunidad puede influir en el valor de la empresa. Esta necesidad es mayor en los proyectos de minería y extracción de hidrocarburos, en donde la literatura indica que este tipo de proyectos generan conflictos civiles que afectan a la evolución de los proyectos (Ross, 2006; Bernauer, et al., 2012).

Sin embargo, la revisión de la literatura muestra que la mayoría de investigaciones enfatizan el estudio de los factores que explican el capital social, o la aprobación continua de la comunidad local y otros grupos de interés (Prno, 2013; Thomson y Boutilier, 2011; Moffat y Zhang, 2014), pero dejan de lado el estudio de sus efectos sobre algunos stakeholders involucrados. Para contribuir a cerrar esta brecha conceptual, este estudio busca analizar el efecto del capital social sobre la empresa, como uno de los stakeholders involucrados.

Desde una perspectiva teórica es importante conocer la aprobación social de las actividades mineras de las empresas, pues existe una controversia entre la teoría económica tradicional y la teoría de la maldición de los recursos, sobre el rol de los recursos naturales en el desarrollo económico regional (Wen, 2011). Desde una perspectiva aplicada, esta relación que aún no ha sido aclarada por los investigadores, genera desconfianza por parte de la comunidad sobre los proyectos de las empresas mineras en dichos países. Por lo tanto, las empresas necesitan conocer cómo desarrollar la aceptación social de las comunidades ante sus operaciones extractivas de recursos. Sobre todo, considerando que estudios exploratorios previos indican no todas las operaciones mineras presentan relaciones igualmente conflictivas con el entorno local. Y que es posible que la conflictividad dependa menos del contexto social e institucional y más de la habilidad de las empresas mineras para manejar los conflictos y evitar que se conviertan en protestas sociales (Vargas, 2013).

Dentro de este panorama, la literatura muestra un interés creciente de los autores para evaluar si existe una relación entre la aprobación de la comunidad o ausencia de esta (conflicto sociales) y el valor de las empresas que allí operan (entre algunos, ver Goldman Sachs, 2008; Kemp, et al., 2010; Paine, 2003). Como resultado de este interés, se ha encontrado que si la empresa desarrolla buenas relaciones con la comunidad, éstas se convierten en un tipo de “seguro”. El cual amortigua los efectos negativos de cualquier evento adverso sobre el precio de la acción (Dorobantu, et al., 2012; Henisz, et al., 2014). Por otra parte, también se ha encontrado que cuando no existe aprobación de la comunidad, sino una relación de conflicto, éste representa un costo en el valor de la empresa (Franks, et al., 2013; Ross, 2006; Bernauer, et al., 2012; Muradian, et al., 2003; Hilson y Yakovleva, 2006).

Cabe mencionar que las investigaciones que estudian la licencia y el conflicto social se han centrado principalmente en países desarrollados. Y que en los países en desarrollo, las investigaciones están limitadas a estudios de caso (Nelsen y Scoble, 2006; Jepsen, et al. 2005; Kemp, 2010; Berkes, et al. 1991; Webler y Renn, 1995; Agrawal y Gibson, 1999; Cleaver, 1999; Rowe y Frewer, 2000).

Para cerrar estas brechas, esta investigación presenta un modelo que será validado en el Perú. En este país, la minería constituye una fuente importante de ingresos pues genera casi el 50% de las divisas que ingresa el estado peruano, brinda ocupación a un gran número de habitantes de las tres regiones naturales y contribuyen al desarrollo regional (ACOMIPE, 2104). Asimismo, el 30% del crecimiento de este país se debe a las fuertes inversiones y aumento de producción minera (Ministerio de Energía y Minas del Perú, 2013). Por tanto, la investigación en otro contexto, contribuirá a expandir el poder de generalización de los hallazgos teóricos y empíricos sobre el tema.

Dicho modelo está destinado a validar las hipótesis que relacionan el efecto del conflicto, y del capital social, en el valor de la empresa. Así, además de contrastar empíricamente las relaciones mencionadas solo en estudios de caso, también se integra un stakeholder que ha sido poco tratado por la teoría relacionada a nuestro tema de estudio. Se espera que los resultados obtenidos permitan seguir una línea de investigación importante, tanto para el sector académico como para el empresarial. En la cual se aborden temas relevantes como la gestión estratégica de los conflictos sociales en empresas internacionales, entre otros. Además, el análisis descrito en esta investigación se podría extender a otras industrias incluyendo construcción, petróleo y gas, agricultura, energía alternativa y agua.

El artículo está estructurado de la siguiente manera. La primera sección describe el marco conceptual en donde se presentan las principales relaciones entre conflicto social y valor de la empresa. Asimismo, en esta parte también se revisan los diferentes enfoques del capital social. La segunda sección está enfocada a la validación del modelo. En la tercera sección se analizan los principales resultados y en la parte final, se concluye discutiendo la contribución de este estudio a la literatura.

# MARCO CONCEPTUAL

Esta sección está compuesta por tres partes. En la primera se expone la problemática relacionada al **conflicto social,** cuáles son los factores de gestación y cuáles son sus posibles efectos. En la segunda subsección, se define el capital social y su rol en mitigar los efectos del conflicto social; en particular, se investiga como el capital social podría moderar los efectos del conflicto social sobre el valor de la empresa. Finalmente, en la tercera subsección se describe las principales hipótesis de estudio y como estas se relacionan con el modelo de investigación propuesto.

***II.1- El Conflicto social***

El tema del conflicto social ha sido estudiado desde hace décadas y con diversas perspectivas. Para algunos autores, este tema abarca una amplia gama de fenómenos: clases sociales, raciales, religiosos y conflictos entre comunidades, que se manifiestan en motines, rebeliones, desordenes civiles y similares (Coser 1967).

Asimismo, el tema puede integrar una serie de disciplinas, tales como la economía, la biología la historia, la ciencia política, la sociología, la antropología y la psicología. Por ello, el conflicto ha sido estudiado por diversas metodologías y técnicas, que van desde estudios de casos detallados a modelos matemáticos abstractos (Oberschall, 1978). Según este autor, el conflicto social se refiere al conflicto en el que las partes son un agregado de individuos (grupos, organizaciones, comunidades, y las multitudes), en lugar de un solo individuo, como en el caso de conflicto de roles. Así, se puede usar el conflicto grupal como sinónimo de conflicto social.

Igualmente, hay diversas **causas posibles** de los conflictos sociales. Para Bowles and Gintis (1988, 1990), el conflicto social surge por problemas políticos no resueltos. Según Knapp (1994), y siguiendo la perspectiva del fundador de la teoría moderna de conflicto (C. Wright Mills), las estructuras sociales son creadas por medio del conflicto entre personas con diferentes intereses y recursos. Y los individuos y recursos, a su vez, son influenciados por esas estructuras y por la distribución desigual del poder y los recursos en la sociedad.

De acuerdo a Vahabi (2010), el conflicto social es una lucha de un grupo de personas por una causa común. Según este autor, los conflictos sociales tienen dos características principales. En primer lugar, a diferencia de los conflictos de tipo de mercado, los cuales se llevan a cabo dentro de un marco de intercambio voluntario, los conflictos sociales implican poder coercitivo y la dominación. En segundo lugar, se asume que en los conflictos sociales las personas luchan por "intereses comunes" y no sólo por sus intereses individuales.

Para efectos de nuestro estudio, consideramos necesario revisar la literatura que se ocupa de las acciones de las poblaciones afectadas por conflictos generados por recursos extractivos o no renovables. Pues, según Berdal (2003) este tipo de recursos naturales han adquirido una importancia creciente como causas o impulsores de conflictos sociales violentos (Berdal, 2003).

Según Engel and López (2008) los estudios para analizar las interacciones entre las comunidades y las empresas, son escasos, aunque se pueden apreciar dos perspectivas. En la primera, se enfatiza en los conflictos sobre los derechos de propiedad y se centra en temas de conflicto y no en la posibilidad de negociación. Dentro de esta perspectiva se analizan los conflictos entre las empresas y los grupos ambientalistas (Burton, 2004), los conflictos entre los propietarios y ocupantes ilegales (Alston, Libecap and Mueller, 1999) y los propietarios de tierras y los posibles invasores (Hotte, 2001).

En la segunda perspectiva, se analizan las interacciones a través de un modelo de negociación. Aunque las comunidades reciben de las empresas una amplia gama de beneficios, sin embargo también pueden surgir conflictos y acuerdos. Si la comunidad gana a través de un conflicto de desgaste la empresa puede verse obligada a negociar el intercambio de los beneficios de la explotación con la comunidad (Burton , 2004) .

El estudio del conflicto social entre empresa y comunidades es importante, por las pérdidas que asumen las empresas como consecuencia de los conflictos. Según Davis y Franks ( 2014 ) hay varios tipos de costos. Los costos más frecuentes son generados por la pérdida de productividad debido a huelgas o retrasos temporales. También se encuentran costes de oportunidad en términos de la pérdida de valor vinculado a proyectos futuros, planes de expansión, o las ventas que no se pudieron realizar. Además de costos indirectos resultantes de tiempo del personal pierde resolviendo los conflictos y no desarrollando sus tareas de gestión en la empresa.

Otra perspectiva del conflicto social la podemos encontrar relacionada a la noción de "licencia social para operar”. La cual está fuertemente ligada a varias otros conceptos como la legitimidad, la reputación, los stakeholders y la responsabilidad social del desempeño corporativo (Salzmann, et al., 2006).

Para nuestro trabajo elegimos esta perspectiva, porque la licencia social se refiere a la aceptación comunitaria de una empresa minera y sus proyectos. El cual es informal e intangible y es otorgado por la comunidad, y basado en las opiniones de los stakeholders (Yates y Horvath, 2013). Además que según, el Banco Mundial una licencia social para operar es la adquisición del consentimiento libre, previo e informado de las comunidades locales y los stakeholders (World Bank, 2003). Por ello, la licencia social para operar se basa en el grado en que una empresa y sus actividades cumplen con las expectativas de las comunidades locales, la sociedad en general, y los diversos stakeholders (Gunninham, et al., 2004). Y obtenerla es importante para reducir los riesgos de la críticas pública, los conflictos sociales, y, en general, el daño a la reputación de la empresa (PDAC, 2014).

Sus antecedentes se pueden encontrar desde hace varias décadas, cuando Shocker y Sethi (1973) declararon que la empresa moderna requiere de un "contrato social" para operar con éxito en la sociedad. Aunque, en la industria minera este concepto recién fue acuñado a finales de la década de los 90, por un directivo minero canadiense Jim Cooney (Prno, 2013). Por tanto, la ausencia de licencia social, es decir, la negativa de la comunidad para que una empresa inicie sus proyectos en la zona geográfica de dicha comunidad o áreas aledañas, puede ser considerada como una manifestación de conflicto social.

Esta perspectiva, es importante para nuestro estudio porque recientemente se ha incrementado el interés por incluir a la licencia social en las relaciones conflictivas que se pueden establecer entre la comunidad, empresa y gobierno (Moffat y Zhang, 2014; Prno, 2013; Dorobantu et. al., 2012; Lacey y Lamont, 2013). Este interés responde principalmente a dos factores: El primero es que el número de conflictos sociales, en la industria extractiva en particular, se ha incrementado notablemente produciendo efectos negativos sobre el desarrollo socio-económico de la comunidad y en la gestión pública (Lacey y Lamont, 2013). El segundo es que estos conflictos podrían afectan la salud financiera de la empresa minera por diferentes vías, como por ejemplo la pérdida de reputación, pérdida de ingresos, reducción del precio de la acción, entre otras posibles canales (Davis y Franks, 2014; Dorobantu et. al., 2012).

***II.1.1- Factores del conflicto social***

Un conjunto de investigaciones han hecho énfasis en los factores necesarios para obtener una licencia social; es decir para que la comunidad acepte la operación de la empresa minera en su localidad. Entre estos factores destaca la comunicación continua, desarrollo de mecanismos de resolución de conflictos y una cultura apropiada de toma de decisiones (Business for Social Responsibility, 2003; Social License Task Group 2009; Goldstuck y Hughes 2010).

En línea con lo anterior, Nelsen y Scoble (2006) sugieren un conjunto de factores que la empresa debería de considerar para alcanzar la licencia social. Entre estos factores, el autor destaca la importancia de mantener una reputación corporativa positiva, de alcanzar un entendimiento de la cultura local, de fortalecer la educación de los stakeholders de la comunidad acerca de los proyectos de la empresa minera, y de mantener la comunicación abierta entre todos los stakeholders.

De otro lado, Thomson y Boutilier (2011) identifican tres componentes de la licencia social (legitimidad, credibilidad y confianza) y, a diferencia de otros autores, seccionan la licencia social en cuatro niveles (retirada, aceptación, aprobación e identificación psicológica con el proyecto). Este enfoque de abordar la licencia social permite ubicar el grado de la legitimidad, credibilidad y confianza en cada uno de los niveles de la licencia social. Esto es importante por la practicidad que brinda al investigador para estudiar la licencia social. Por ejemplo, Moffat y Zhang (2014) estudiaron el rol que tiene la confianza en la licencia social; su estudio se acotó para la región minera australiana. Estos autores encontraron que la confianza tiene un rol principal para mantener el nivel de aceptación y de aprobación de la licencia social entre la empresa y la comunidad. Asimismo, encontraron que la calidad y la cantidad del contacto entre la empresa y la comunidad, la infraestructura social y los procedimientos legítimos influyen sobre la confianza.

Las investigaciones de Nelsen y Scoble (2006) y Thomson y Boutilier (2011) enfatizan un conjunto de factores que influencian la licencia social desde el punto de vista de la comunidad y la empresa; sin embargo, no consideran el rol que tiene el gobierno y los compromisos institucionales en el proceso de obtener y mantener la licencia social. Este último aspecto ha sido abordado por Prno y Slocombe (2012) y Prno (2013). En estas investigaciones dichos autores sugieren que el gobierno (local, regional y nacional) podría mejorar o afectar la obtención de la licencia social como también su desarrollo a lo largo del tiempo. Además, Prno (2013) propone un marco teórico que conjuga factores sociales y gubernamentales en la obtención de la licencia social, el cual representa un panorama general de los factores de la licencia social.

***II.1.2- Efectos del conflicto social***

Para el objetivo de esta investigación se considera que la ausencia de licencia social se refleja en un conflicto social, el cual puede tener diferentes manifestaciones. Una de ellas, generalmente, es la marcha colectiva de un sector de la comunidad en contra de las acciones de la empresa. Esta marcha colectiva podría tener diferentes grados de violencia, desde una marcha pacífica (ausencia de violencia) hasta daños de la propiedad privada y pública.

Los conflictos sociales podrían tener al menos tres principales efectos: El primer efecto es sobre la empresa, la cual no podría iniciar el proyecto de inversión por la oposición de la comunidad. Esto traería pérdidas monetarias a la empresa y además, en cierto grado, afectaría el valor de la empresa (Guidolin y La Ferrara 2005). El segundo efecto es sobre la comunidad, quien no se beneficiaría de las externalidades positivas del proyecto minero tales como incremento del empleo, desarrollo de cadenas de servicios y diferentes proyectos de responsabilidad social (educación, salud, infraestructura, entre otros). Finalmente, un tercer efecto es sobre el presupuesto del gobierno nacional por medio de menores ingresos fiscales por concepto de menores impuestos; además, la paralización del proyecto representa una contracción de la inversión sectorial con influencia a nivel nacional (Alesina y Perotti 1996; Svensson 1999).

***II.1.3- Efectos de la ausencia de la licencia social sobre el precio de la acción***

En la literatura existen pocos estudios sobre la relación entre los conflictos sociales y el precio de las acciones de la empresa involucrada (Guidolin y La Ferrara 2005; Dorobantu et al. 2012; Henisz 2013). No obstante, desde un punto de vista empírico algunos estudios han considerado que el valor de la empresa podría representar uno de los múltiples costos que enfrenta la empresa en un contexto de conflicto social (Franks et al. 2013; Ross 2006; Bernauer et al. 2012; Muradian et al. 2003; Hilson y Yakovleva 2006).

En línea con lo anterior, Davis y Franks (2014) realizan una categorización de los costos en los cuales incurre la empresa en un conflicto social, entre los cuales se encuentran: Costos asociados a la seguridad, a la modificación del proyecto, a la gestión del riesgo, a los daños de los materiales, a la pérdida de productividad, al capital (y por ende al precio de la acción), al personal, a la reputación y a la reparación (ver ***tabla 1***).

**Tabla 1.** Tipos de costos que podría experimentar la empresa minera como resultado de un conflicto con la comunidad

|  |  |
| --- | --- |
| Tipo de costo | Ejemplos |
| Seguridad | Pago para reforzar la seguridad en la compañía: nuevo personal (privado y/o público).  Incremento del costo operacional de la seguridad: Alarmas, transporte, sistemas de monitoreo, etc. |
| Modificación del proyecto | Costos asociados a la modificación del diseño: rediseño, legales, y trabajos adicionales. |
| Gestión del riesgo | Seguros: Mayores prima por riesgo y cobertura.  Especialista en conflictos y aspectos legales: Nuevos contratos e incremento del personal especializado. |
| Daños sobre los materiales | Daño o destrucción de la propiedad privada o infraestructura. |
| Pérdida de productividad | Discontinuidad en las operaciones.  Ruptura en la producción.  Pérdida de oportunidad para futuras expansiones. |
| Capital | Pérdida del valor de la propiedad.  Dificultad de adquirir nuevo capital; es decir, dificultad de emitir nuevas acciones.  Inestabilidad del precio de las acciones y pérdida de su valor (dentro de un periodo de tiempo relevante).  Inhabilidad para pagar deuda e incremento de la probabilidad de *default*. |
| Personal | Gasto del tiempo del personal en la gestión del conflicto.  Costos de solución: mediadores, negociadores y reuniones.  Costos de retención de personal: Mayores salarios, paquetes de compensación y bonos. |
| Reputación | Altos gastos en relaciones públicas: Consultores, diseminación de información.  Pérdida de competitividad: Impacto sobre la marca y sobre la confianza del inversionista. |
| Reparación | Compensación  Incremento de las obligaciones sociales y ambientales: Cuidado de la salud, educación y entrenamiento, provisión de otros servicios.  Costos de procedimientos administrativos o de litigación. |

**Fuente:** Davis y Franks (2013)

## *H.2 - El capital social*

Este concepto encuentra sus orígenes en la definición de Bourdieu (1985), para quien el capital social es la acumulación de recursos reales o potenciales que están vinculados a la posesión de una red duradera de relaciones más o menos institucionalizadas de asociación o respeto mutuo. Aunque en sus inicios este concepto era estudiado dentro de las ciencias sociales, en los últimos años se generado amplio interés por su posible impacto en el crecimiento económico (Dearmon y Grier, 2009) y en el desarrollo del sistema financiero (Sapienza, Guiso y Zingales, 2004).

En esta investigación se asume que los esfuerzos que realiza la empresa para ganar cooperación y reducir el conflicto con sus stakeholders externos pueden ser concebidos como una inversión en capital social (Henisz et al., 2014). Este argumento teórico está en línea con la teoría instrumental de stakeholders (Clarkson, 1995; Donaldson y Preston, 1995; Jones, 1995).

Igualmente se considera que las empresas pueden reducir la ocurrencia de conflictos sociales si enfocan sus esfuerzos en acumular el “capital social vinculante”, concepto basado en la teoría de redes del capital social (Putnam, 1993 y 2000). Así, en esta investigación se define al capital social como el conjunto de normas y relaciones que permiten a las personas actuar colectivamente (Woolcock y Narayan, 2000); asimismo, se considera que el capital social vinculante extiende la definición de capital social al considerar a las redes sociales entre actores heterogéneos como un mecanismo para fortalecer las relaciones entre dichos actores.

Con respecto al capital social se ha encontrado que la literatura está subdividida en tres enfoques fundamentales: El enfoque de Bourdieu (1986), el correspondiente a Coleman (1987, 1988, 1990) y el enfoque de Putnam (1993, 1995). Además, al revisar la literatura se ha encontrado cuatro perspectivas adicionales del capital social, los cuales están relacionados al desarrollo socio-económico de cada uno de los participantes[[1]](#footnote-1), por ejemplo la comunidad y la empresa. Esto último es importante debido a que brinda un marco teórico para estudiar el rol de las relaciones entre los diferentes actores sociales en el desarrollo socio-económico de cada uno de ellos. En el caso de la empresa, cómo estas relaciones pueden influir en la valoración de la misma (precio de las acciones); y en el caso de la comunidad, cómo estas relaciones influyen sobre su desarrollo socio-económico (Burt, 1997; Montgomery, 1991; Narayan y Pritchett, 1999; Grootaert, 1999; Robinson y Siles, 1997).

Cabe subrayar que los tres primeros enfoques (Bourdieu, 1986; Coleman, 1990; Putnam, 1993) son considerados como los enfoques “fundamentales”, sobre éstos se ha desarrollado diversas investigaciones. Mientras que las últimos cuatro perspectivas acotan el estudio del capital social a su relación con el desarrollo socio-económico (Woolcock y Narayan, 2000; Platteau, 1994; Woolcock, 1998).

H.2 .1- ***El rol del capital social en la empresa***

La literatura del capital social se ha enfocado principalmente sobre el individuo y como éste acumula y utiliza el capital social. En un nivel más agregado, Dorobantu et al. (2012) estudia el rol del capital social en el contexto de los conflictos sociales.

Estos autores consideran que el capital social cumple el rol de ***seguro***; es decir, aquellas empresas con un mayor capital social experimentan menos destrucción del valor de mercado, la cual proviene de un evento negativo como un conflicto social. Según estos autores, el mecanismo tiene dos componentes: En primer lugar, el capital social provee un reservorio de “benevolencia”; es decir, brinda a los stakeholders la oportunidad de otorgar el beneficio de la duda cuando la empresa es objeto de críticas (Jones et. al., 2000; Fombrun, 2001). En segundo lugar, la empresa con alto capital social puede ver como sus stakeholders asociados defienden las actividades de la empresa de quienes lo critican.

En esta investigación, en la misma línea de Dorobantu et al. (2012), se considera que el capital social podría comportarse como un seguro de tal manera que podría moderar (o limitar) los efectos de los conflictos sociales.

# MODELO E HIPÓTESIS DE INVESTIGACIÓN

De la revisión de la literatura se ha encontrado dos brechas de investigación. La primera es que la mayoría de investigaciones enfatiza el estudio de los factores que explican la licencia social (Prno 2013; Thomson y Boutilier 2011; Moffat y Zhang 2014), dejando de lado el estudio de sus efectos sobre los stakeholders involucrados. La segunda es que dichas investigaciones estudian la licencia social en el contexto de países desarrollados dejando para el estudio de caso las experiencias de los países en desarrollo (Nelsen y Scoble 2006; Jepsen et al. 2005; Kemp 2010; Berkes et al. 1991; Webler y Renn 1995; Agrawal y Gibson 1999; Cleaver 1999; Rowe y Frewer 2000).

Con el fin de contribuir en cerrar dichas brechas de investigación, este estudio busca analizar el efecto del conflicto y el capital social sobre uno de los stakeholders involucrados: La empresa. En particular, esta investigación busca medir el efecto del conflicto social y del capital social sobre el valor de la empresa (precio de la acción listada en la bolsa de valores). Por tanto, en el ***gráfico 2*** se presenta el modelo propuesto y se exponen las relaciones entre las variables. Así, se generan dos principales hipótesis:

(H 1) El conflicto social afecta negativamente el precio de la empresa.

(H 2) la influencia negativa de los conflictos sociales sobre el precio de la acción es menor en aquellas empresas que dispongan de mayor capital social.

**Gráfico 2.** Modelo de investigación

**H1**

Conflicto social

Precio de la acción

Capital social

**H2**

# METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

En esta parte se explicitará el procedimiento que se ha seguido para la validación del modelo y para contrastar las hipótesis derivadas del marco teórico.

## IV.1- Descripción de la muestra

La población de estudio está referida a las 44 empresas mineras que están registradas en la Bolsa de Valores de Lima (BVL). Para nuestra muestra, de esas empresas se han seleccionado 21, porque son las que concentran 132 conflictos con diferentes periodos de duración.

Por tanto, se construyeron dos bases de datos para estudiar la relación entre conflicto social, acotado a las empresas mineras, y el precio de las acciones. La primera tiene dos fuentes de información. La primera es la BVL, de donde se han registrado a las empresas mineras que registran conflictos sociales en el Perú. La segunda fuente es la Defensoría del Pueblo (DdP), de donde se han registrado los conflictos mensuales registrados durante enero 2008 y noviembre 2013.

La segunda base de datos también se basa en la BVL, de donde se obtienen los precios históricos de las acciones de las empresas mineras, que constituyen nuestra muestra.

## IV.2-Descripción y operacionalización de las variables

IV.2.1**-El Conflicto Social**

El conflicto social debe ser entendido como un proceso complejo en el cual sectores de la sociedad, el Estado y las empresas perciben que sus objetivos, intereses, valores o necesidades son contradictorios y esa contradicción puede derivar en violencia. En esta investigación consideraremos que una empresa tiene conflicto social si en los informes mensuales de la Defensoría del Pueblo es catalogada como tal (“con conflicto social”).

*IV.2.1.1- Operacionalización de Conflicto Social*

Las variables que caracterizan o describe el conflicto social son: el tipo de conflicto activo, el motivo del conflicto, las acciones tomadas de las empresas, fases del conflicto. Estas variables se han obtenido de los reportes mensuales emitidos por la Defensoría del Pueblo (Perú). Además de lo anterior, se ha considerado cuatro variables adicionales: La primera es la intensidad del conflicto (Henisz et. al., 2011, 2014), la cual está medido por veinte valores (valor 1 refleja conflicto extremo y el valor 20 refleja aceptación total).

**Tabla 3.** Operacionalización de las variables de conflicto social

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Variable | Operacionalización | Autor |
| Tipo de conflicto Activo (8 valores) | Se construyó una dummy (0, 1) para cada nivel. | Fuente: Defensoría del Pueblo |
| Motivo del conflicto (7 valores) | Se construyó una dummy (0, 1) para cada nivel. | Fuente: Defensoría del Pueblo |
| Id. Acciones tomadas (9 valores) | Se construyó una dummy (0, 1) para cada nivel. | Fuente: Defensoría del Pueblo |
| Fase del conflicto activo (9 valores) | Se construyó una dummy (0, 1) para cada nivel. | Fuente: Defensoría del Pueblo |
| Intensidad del conflicto (20 valores) | Calculado como el nivel de conflicto-cooperación (en cada conflicto y por mes). Se siguió la clasificación de Henisz | Henisz et. al. (2011, 2014) |
| Capital social (20 valores) | Calculado promedio mensual de la intensidad del conflicto. | Henisz et. al. (2011, 2014) |
| Ratio de conflicto | El número de empresas que tienen conflicto en un mes determinado sobre el número total de empresas. | Elaboración propia |
| Dummy de asimetría | Toma el valor 1 cuando el rendimiento es negativo y cero en caso contrario. Esta dummy se multiplica al capital social para capturar el comportamiento asimétrico de esta variable. | El análisis de asimetría se ha observado en otros campos. Política fiscal: Baum y Koester (2011); Papadimitriou et al (2013). Política monetaria: Ravn y Sola (2004) |

**Elaboración:** propia

IV.2.2- **Capital social**

El capital social está calculado como el promedio mensual de la intensidad del conflicto (Henisz et. al., 2011, 2014). Además, la intensidad de conflicto es calculado como el nivel de conflicto-cooperación (en cada conflicto y por mes) en línea con Henisz et. al. (2011, 2014). Cabe subrayar que la intensidad de conflicto mide las relaciones que existen entre la empresa y la comunidad en una escala del uno al veinte. Donde el valor de uno indica protestas y huelgas como una expresión de la comunidad en contra de la empresa, y el valor de veinte indica un fuerte apoyo por parte de la comunidad a los proyectos de la empresa. Por tanto, según estos autores, cuando la intensidad de conflicto es muy bajo entonces el capital social de la empresa también es bajo; de otro lado, cuando la intensidad del conflicto es muy alta (cercana a veinte) el capital social también es alta.

*IV.2.2.1- Operacionalización de la variable Capital Social*

Esta variable es calculada como el nivel promedio mensual de la intensidad del conflicto (Henisz et. al.; 2011, 2014).

En esta investigación se consideran dos variables, además del capital social, que están relacionadas con el conflicto social: ratio de conflicto y dummy de asimetría. Por un lado, el ratio de conflicto está definido como el número de empresas que tienen conflicto en un mes determinado sobre el número total de empresas.

De otro lado, la dummy de asimetría toma el valor 1 cuando el rendimiento es negativo y cero en caso contrario. Cabe mencionar que existe una ausencia en la literatura con respecto al estudio de los efectos asimétricos del capital social sobre el rendimiento. Sin embargo, dicha asimetría es estudiada en otros campos de la ciencia; por ejemplo, en la política fiscal (Baum y Koester, 2011; Papadimitriou et al, 2013) y en la política monetaria (Ravn y Sola, 2004).

IV.2.3- **Valor de la empresa**

El valor de la empresa está definido como la tasa de crecimiento del precio de las acciones, a la cual se le llama rendimiento.

*IV.2.3.1 Operacionalización del valor de empresa: Las variables macroeconómicas*

De la revisión de literatura se ha encontrado que las variables macroeconómicas que tienen efectos sobre el rendimiento de las acciones de la bolsa de valores son: Producto bruto interno (PBI), la oferta monetaria, la inflación y los términos de intercambio (Chen et. al., 1986; Gan et. al., 2006; Humpe y Macmillan, 2009; Bulmash y Trivoli, 1991; Abdullah y Hayworth, 1993; Dhakal et. al., 1993; Castillo y Salas, 2012). Para nuestro estudio, la fuente de dichas variables es el Banco Central de Reserva del Perú (BCRP).

**Tabla 2.** Operacionalización de las variables macroeconómicas

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Variable | Operacionalización | Autor |
| Producto bruto interno (PBI) | Tasa de crecimiento anual del PBI (real) | Chen et. al. (1986); Gan et. al. (2006); Humpe y Macmillan (2009) |
| Términos de intercambio (TI) | Tasa de crecimiento anual de los términos de intercambio mensual. | Castillo y Salas (2012) |
| Oferta monetaria | Tasa de crecimiento anual de la oferta monetaria mensual. | Bulmash y Trivoli (1991); Abdullah y Hayworth (1993); Dhakal et. al. (1993); Humpe y Macmillan (2009) |
| Inflación | Tasa de crecimiento anual del índice de precios al consumidor mensual. | Ferrer (2000); Li et. al. (2010); Díaz y Jareño (2009 y 2013); Oxman (2012) |

**Elaboración:** propia

# Análisis y resultados

## Método de análisis estadístico

El método utilizado es regresión lineal multivariada debido a dos ideas principales. La primera es que la literatura sugiere que el rendimiento de las acciones podría tener un comportamiento lineal con respecto a las variables macroeconómicas (Chen et. al., 1986; Gan et. al., 2006; Humpe y Macmillan, 2009)[[2]](#footnote-2). La segunda es que dicha metodología permite estudiar el residuo en función de otras variables. En este contexto, se concibe al rendimiento como la suma de dos componentes: macroeconómico y socio-político. Siendo el residuo el componente socio-político, el cual es estudiado por variables de conflicto social.

## Resultados

***Análisis descriptivo***

El análisis descriptivo de las variables macroeconómicas se puede apreciar en el ***cuadro 1***. Entre los principales indicadores se puede apreciar que la inflación tiene la menor varianza; es decir, los datos se encuentran más cerca del promedio. De otro lado los valores de la probabilidad asociada al estadístico Jarque-Bera son menores al nivel de significancia (5%), lo cual sugiere que todas las variables macroeconómicas se distribuyen normalmente.

|  |  |
| --- | --- |
| **Tabla 4.** Descriptivos variables macroeconómicas | **Tabla 5.** Matriz de correlaciones de las variables macroeconómicas |
|  |  |
|  |  |

**Elaboración:** propia

En el ***cuadro 2*** se muestra la matriz de correlaciones de las variables macroeconómicas seleccionadas. Un nivel de correlación menor o igual al valor absoluto de 0.6 sugiere ausencia de multicolinealidad entre dichas variables en el modelo de regresión lineal. Al comparar el coeficiente de correlación entre las posibles variables explicativas del rendimiento (PBI, inflación, TI y número de conflictos) se encontró que la inflación está altamente correlacionada con los TI (coeficiente de correlación de -0.84). La literatura sugiere que una variable que capture el comportamiento del ciclo económico debería ser introducida en la explicación del rendimiento (Humpe y Macmillan, 2009). En línea con lo anterior y que, además, para el caso peruano los TI reflejan los ciclos económicos del Perú (Castillo y Salas, 2012), se optó por considerar los TI y quitar de las posibles variables explicativas a la inflación. Esta decisión se verá confirmada con el bajo nivel de ajuste de la inflación al explicar el rendimiento.

***Validación de hipótesis***

Con el fin de validar el modelo presentado en el ***grafico 2,*** se requiere diferenciar dos componentes del rendimiento de la acción: el componente macroeconómico (Chen et. al., 1986; Gan et. al., 2006; Humpe y Macmillan, 2009; Dhakal et. al., 1993; Castillo y Salas, 2012) y el componente socio-político. La razón principal por la que se hace dicha diferenciación es que se desea estudiar el componente socio-político en función de variables relacionadas al conflicto social. De no tener dicha separación podríamos confundir efectos de variables socio-políticas (en este caso de conflicto social) con efectos de las variables macroeconómicas.

Componente socio-político

Componente macroeconómico

Donde es el rendimiento anual del precio promedio de las acciones de 20 empresas mineras listadas en la BVL.

El procedimiento para validar el modelo es de tipo “stepwise” o paso a paso, que consiste en el análisis de como mejora el modelo por la inclusión de variables significativas. Así, la validación del modelo consta de dos etapas. La primera etapa consiste en separar el componente macroeconómico y socio-político del rendimiento de la acción. La segunda, consiste en evaluar qué factores relacionados al conflicto social explican dicho componente socio-político.

**En la primera etapa:** Se procede a realizar las regresiones lineales univariadas; es decir, el rendimiento en función de una sola variable macroeconómica. Por ejemplo, en el modelo 1 se busca explicar el rendimiento en función del PBI; el modelo 2 la misma variable endógena (rendimiento) en función de la inflación; y el modelo tres considera a los términos de intercambio. El modelo 4 considera a la inflación y a los TI solo para verificar la multicolinealidad entre ambas variables.

El objetivo de las regresiones univariadas es verificar si la variable explicativa (macroeconómica) en sí misma aporta información para explicar el comportamiento del rendimiento. En este análisis tres indicadores son importante: el primero es el R2, el cual indica poder de ajuste del modelo (en este caso de la única variable explicativa). El segundo es el *p-value*, el cual deberá ser menor al nivel de significancia (0.05); este indicador sugiere que el coeficiente estimado es diferente de cero. Finalmente, el signo del coeficiente estimado que debe de mantener la intuición económica y estar en línea con estudios previos.

De los resultados de las regresiones univariadas (ver ***modelo 1*** al ***modelo 3***) se desprenden tres ideas importantes: la primera es que el PBI, la inflación y los TI son estadísticamente significativos (*p-value < 0.05*). La segunda es que los TI tienen un poder de ajuste del modelo alto (R2=0.88) en comparación con el PBI (R2=0.002) y la inflación (R2=0.61). Finalmente, la tercera es que las tres variables muestran el signo correcto. Además, el ***modelo 4*** sugiere que existe multicolinealidad entre la inflación y los TI. Esto se observa en el *p-value* de la inflación (0.54) que supera al nivel de significancia (0.05).

|  |  |
| --- | --- |
| **Modelo 1**  ***Rendimiento-PBI*** | **Modelo 2**  ***Rendimiento-Inflación*** |
|  |  |
| **Modelo 3**  ***Rendimiento-TI*** | **Modelo 4**  ***Rendimiento-TI/Inflación*** |
|  |  |

**Elaboración:** propia

Del análisis de regresión univariado se concluye que de las variables macroeconómicas probadas (PBI, Términos de intercambio e inflación), los términos de intercambio (), ratio entre el precio de las exportaciones y el precio de las importaciones, resultó ser la variable estadísticamente significativa ( *y p-value<5%).* Además, el signo encontrado es el correcto (positivo). Cabe mencionar que el modelo final -en esta etapa- no considera intercepto con el fin evitar que el promedio del rendimiento estimado sea muy cercano a cero.

El ***modelo 5*** captura la ecuación 1 (modelo sin intercepto). En este caso el y el signo sigue siendo el correcto junto con el *p-value* menor a 0.05.

|  |  |
| --- | --- |
| **Primera etapa del modelo** | **Modelo 5**  ***Rendimiento-TI (sin constante)*** |
| **Rendimiento observado**  **Rendimiento estimado**  **Error ()** |  |

**Elaboración:** propia

Un segundo análisis es realizar regresiones multivariadas. En este caso se incorporó el número de conflictos en cada uno de los meses. Luego de realizar la estimación por MCO se encontró que dicha variable es estadísticamente significativa y que ayuda a incrementar el (**modelo 6**).

|  |  |
| --- | --- |
| **Primera etapa del modelo** | **Modelo 6**  ***Rendimiento-TI (sin constante)*** |
| **Rendimiento observado**  **Rendimiento estimado**  **Error ()** |  |

**Elaboración:** propia

**Con respecto a la segunda etapa**: La variable , que representa el error del modelo estimado, es regresionado con variables propias del conflicto social.

Con el fin de evaluar la segunda hipótesis, es decir el efecto del capital social sobre el valor de la empresa (tasa de crecimiento del precio de las acciones: rendimiento), se procedió a construir un modelo de regresión lineal en el cual la variable explicada es el componente socio-político del rendimiento capturada por el error del ***modelo 6*** y las variables explicativas son el capital social y una *dummy* de asimetría.

|  |
| --- |
| **Modelo 7**  ***Componente socio-político del rendimiento*** |
|  |

**Elaboración:** propia

Este modelo sugiere lo siguiente: que mayor capital social entonces inducirá mayor rendimiento de las acciones (coef 2.56) en periodos donde el rendimiento es al alza; no obstante, que en periodos donde el rendimiento es negativo el capital social inducirá un menor efecto (coef 0.16). Esto demuestra que el capital social es asimétrico con respecto al rendimiento. De otro lado, si el conflicto es a nivel nacional el rendimiento será menor (D\_Tipo\_Act <0).



# CONCLUSIONES, IMPLICACIONES, Y LIMITACIONES

Esta investigación busca contribuir con la literatura al proponer un modelo que relacione el conflicto social y el capital social con el valor de la empresa en el marco de un país en desarrollo (Perú). Con el fin de validar el modelo propuesto se requirió diferenciar dos componentes del rendimiento: componente macroeconómico y componente socio-político. El primero estaría compuesto por variables agregadas de la economía y el segundo por variables relacionadas al conflicto social.

La metodología aplicada para la prueba de hipótesis es un modelo de regresión lineal multivariada. De los resultados se obtienen tres principales conclusiones: la primera es que el número de conflictos si influye negativamente sobre el rendimiento de la acción. Esto sugiere que a medida que el sector empresarial experimente oposición por parte de la comunidad expresada en conflictos sociales, el rendimiento se verá impactado negativamente.

La segunda es que el capital social tiene efectos positivos sobre el rendimiento. Esto indica que si la empresa construye y mantiene buenas relaciones de cooperación con la comunidad, este fortalecimiento de relaciones incentivará un mayor rendimiento de las acciones. Finalmente, el capital social tiene un efecto asimétrico; es decir, influye fuertemente sobre el rendimiento cuando este se encuentra en periodos de bonanza (rendimiento positivo), pero su efecto positivo es menor cuando el rendimiento se encuentra en periodos de recesión (rendimiento negativo).

Además, el modelo propuesto en esta investigación y los resultados obtenidos podrían extrapolarse o generalizarse a otros sectores productivos/extractivos como la pesca, petróleo y gas, siendo esta la principal implicación de esta investigación. De otro lado, esta investigación sugiere una línea de investigación futura en tres aspectos: el primero entender en mayor amplitud los factores detrás del capital social, ya que su comprensión brindaría a los directivos empresariales información para fortalecerla e incrementarla en el tiempo. El segundo es conocer cuáles son los factores llevan a una comunidad a oponerse a los proyectos de una empresa; es decir, entender los factores detrás del conflicto social. Esto no solo brindaría información a las empresas sino también a las autoridades del sector público para contribuir a la reducción de dichos conflictos. Finalmente, permitiría evaluar si solo el rendimiento de la acción es afectada por los conflictos sociales. Esto es importante debido a que probablemente no solo el rendimiento se vea afectado, sino también por ejemplo la reputación de la empresa. Siendo lo anterior un efecto adicional de los conflictos sociales.

Cabe mencionar que la principal limitación de este estudio es que no se ha analizado otras variables que podrían estar afectadas por el conflicto social como, por ejemplo, la reputación de la empresa o el desaliento de las inversiones en dicho sector extractivo. No obstante, dicho análisis se deja para futuras investigaciones.

**Referencias**

Abdullah, D. A. and S. C. Hayworth. (1993). “Macroeconometrics of Stock Price Fluctuations” Quarterly Journal of Business and Economics 32, 50–67.

ACOPIME (2014). Importancia de la minería para el Peru. Disponible en: http://www.acomiperu.com/index.php?option=com\_content&task=view&id=61&Itemid=1

Alesina, Alberto & Perotti, Roberto, 1996. "Income distribution, Political Instability, and

Investment," European Economic Review, 40(6), 1203-1228.

Alston, L.J., Libecap, G.D., & Mueller. B. (1999). A model of rural conflict: Violence and land reform policy in Brazil. *Environment and Development Economics, 4*(2): 135-160.

Baum, A., and G.B. Koester, 2011, “The Impact of Fiscal Policy on Economic Activity over the Business Cycle –Evidence from a Threshold VAR Analysis,” Bundesbank Discussion Paper, 03/2011 (Frankfurt: Deutsche Bundesbank).

Bebbington, A., Hinojosa, L., Humphreys Bebbington, D., Burneo, M.L., & Warnaars, X.(2008). Contention and ambiguity: mining and the possibilities of development. *Development and Change, 39* (6), 887-914.

Berdal, M. (2003). How “new” are “New Wars”? Global economic change and the study of civil war. *Global Governance, 9* (4), 477-502.

Berkes, F.& George, P.& Preston, R.J., "Co-management: the evolution in theory and practice of the joint administration of living resources", Alternatives, vol. 18, 1991, p.12-18

Bernauer, T., Bohmelt, T., and Koubi, V. (2012). Environmental Changes and Violent Conflict. *Environmental Research Letter*, 7 015601 (8pp). DOI:10.1088/1748-9326/7/1/015601

Bourdieu, P. (1985). *The forms of capital*. In J.G. Richard (Ed.) .Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education, pp. 241-258. New York: Greenwood.

Bowles, S. & Gintis H. (1988). Contested Exchange: Political Economy and Modern Economic Theory. *American Economic Review, 78*( 2), 145-150.

Bowles, S. & Gintis H. (1990). Contested Exchange: New Microfoundations for the Political Economy of Capitalism. *Politics and Society, 18* (2), 165-222.

Bridge, G. (2004). Contested terrain: Mining and the environment. *Annual Review of Environment and Resources 29*, 205–259.

Bulmash, S.B., Trivoli, G.W. (1991). Time-lagged interactions between stock prices and selected economic variables, Journal of Portfolio Management 17 (4), 61-67.

Ronald S. Burt (1997). The Contingent Value of Social Capital. Administrative Science Quarterly, Vol. 42, No. 2, pp. 339-365

Burton, P.S. (2004). Hugging Trees: Claiming de facto Property Rights by Blockading Resource Use. *Environmental and Resource Economics, 27*, 135–163.

Business for Social Responsbility, "The Social Licence to Operate", 2003

Castillo y Salas (2012). Los términos de intercambio como impulsores de fluctuaciones económicas en economías en desarrollo: studio empírico, Centro de Estudio Monetarios Latinoamericanos.

Clarkson, M.B.E., 'A stakeholder framework for analysing and evaluating corporate social performance'. In: Academy of Management Review 20 (1995) 1, pp. 92-117.

Cleaver, F., "Paradoxes of participation: questioning participatory approaches to development", Journal of International Development, vol. 11, 1999, p.597-612

Coleman, James Samuel. 1990. Foundations of Social Theory. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Coser, L. (1967). *Continuities in the Study of Social Conflict*. New York: Free Press.

Chen, Nai-Fu, Richard Roll and Stephen A. Ross. (1986). Economic Forces and the Stock Market. Journal of Business, 59, pp. 383-403.

Cheung, Y. L., Tan, W. Q., Ahn, H. J., & Zhang, Z. (2009). Does Corporate Social Responsibility Matter in Asian Emerging Markets? *Journal of Business Ethics, 92*, 401-413.

Davis, R. & Franks, D. ( 2014). *Costs of Company-Community Conflict in the Extractive Sector*. Corporate Social Responsibility Initiative Report No. 66. Costs of company-community conflict in the extractive sector, pp. 7-8, Cambridge, MA: Harvard Kennedy School.

Dearmon, J. & Grier, K. (2009). Trust and Development. *Journal of Economic Behavior & Organizations, 71*(2), 210-220.

Dhakal, D., M. Kandil, and S. C. Sharma. (1993). “Causality between the Money Supply and Share Prices: A VAR Investigation” Quarterly Journal of Business and Economics 32, 52–74. Thomas Donaldson and Lee E. Preston (1995). The Academy of Management Review, Vol. 20, No. 1, pp. 65-91

Engel, S., & López, R. (2008). Exploiting Common Resources with Capital-Intensive Technologies: The Role of External Forces. *Environment and Development Economics, 13* (5), 565–589.

Fombrun , C . J .( 2001 ) ‘ Corporate reputations as economic assets ’ , in M. A. Hitt, R. E. Freeman and J.S. Harrison (eds.) The Blackwell Handbook of Strategic Management, Blackwell Publishers, Oxford, UK .

Franks, D.M., McNab, K., Brereton, D., Cohen, T.,Weldegiorgis, F., Horberry, T., Lynas, D., Garcia-Vasquez, M., Santibáñez, B.O., Barnes, R., McLellan, B., 2013. Design- ing mining technology for social outcomes: Final Report of the Technology Futures Project.

Gan, Christopher, David Cohen, Mike Clemes, Esther Chong (2006). “A survey of customer retention in the New Zealand banking industry”, Banks and Bank Systems, Volume 1, Issue 4.

Goldman Sachs (2008). 190 projects to change the world, *Global Investment Research*, April 25.

Goldstuck, A.& Hughes, T., "Securing a Social Licence to Operate? From Stone Age to New Age Mining in Tanzania. Research Report 7: Governance of Africa's Resources Programme", 2010

Govindan K., Devika K, & Shankar, M. (2014). Evaluating the drivers of corporate social responsibility in the mining industry with multi-criteria approach: A multi-stakeholder perspective. *Journal of Cleaner Production*. Available from: <http://dx.doi.org/10.1016/> j.jclepro.2013.12.065.

Christiaan Grootaert (1999). Social Capital, Household Welfare And Poverty In Indonesia, The World Bank.

Massimo Guidolin and Eliana La Ferrara (2005). The Economic Effects of Violent Conflict: Evidence from Asset Market Reactions. Working Paper 2005-066A, Federal Reserve Bank Of St. Louis

Gunninham, N., Kagan, R. & Thornton, D. (2004). Social License and Environmental Protection: Why Business Go Beyond Compliance*. Journal of the American Bar Foundation, 39*(2),307-341.

Witold Henisz (2013), Preferences, Structure and Influence: The Engineering of Consent, Global Strategy Journal, 3 (4), 338 - 359.

[Witold Henisz](https://mgmt.wharton.upenn.edu/profile/1327/), [Sinziana Dorobantu](http://www.stern.nyu.edu/faculty/bio/sinziana-dorobantu), [Lite Nartey](http://mooreschool.sc.edu/facultyresearch/faculty.aspx?faculty_id=191) (2014), [Spinning Gold: The Financial and Operational Returns to External Stakeholder Engagement](http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/smj.2180/abstract), *Strategic Management Journal*, 35 (12), 1727 – 1748

Hilson G. (2002). An overview of land use conflicts in mining communities. *Land Use Policy, 19*(1), 65–73.

Hilson G, Yakovleva N. (2006) 'Strained relations: a critical assessment of the mining conflict in Prestea, Ghana'. in Hilson GM (ed.) Small-scale Mining, Rural Subsistence and Poverty in West Africa Practical Action Pub , pp. 241-251.

Hotte, L. (2001). Conflicts over property rights and natural-resource exploitation at the frontier. Journal of Development Economics, 66, 1-21.

Humpe, A, Peter, M.: (2009). Can Macroeconomic variables Explain Long Term Stock Market Movements? A Comparison of the US and Japan, Applied Financial Economics. 19, 111-119.

Jepsen, D., Joseph, B., McIntosh, B., McKnight, B., 2005. Mineral Exploration, Mining and Aboriginal Community Engagement: A Guidebook. Presented by AMEBC in association with CBSR.

Jo, H., & Harjoto, M.A. (2011). Corporate governance and firm value: The impact of corporate social responsibility. *Journal of Business Ethics, 103*, 351-383.

Jones, G., Jones B., & Little P. 2000. Reputation as reservoir: Buffering against loss in times of economic crisis. *Corporate Reputation Review*, 3(1), 53-79.

Jones, T. M. 1995. Instrumental stakeholder theory: A synthesis of ethics and economics. *Academy of Management Review,* 20: 404–437.

Kemp, D., "Community relations in the global mining industry: exploring the internal dimensions of externally oriented work", Corporate Social Responsibility and Environmental Management, vol. 17, 2010, p.1-14

Kemp, D., Owen, J.R., Gotzmann, N. & Bond, C.J. (2010) Just Relations and Company-Community Conflict in Mining. *Journal of Business Ethics, 101*, 93-109.

Kemp, D., Owen, J.R., Van de Graaff, S. (2012). Corporate social responsibility, mining and “audit culture”. *Journal of Cleaner Production, 24*, 1-10.

Knapp, P. (1994). *One World – Many Worlds: Contemporary Sociological Theory*. Harpercollins College Division, 2nd Ed..

Justine Lacey y Julian Lamont ( 2013). Using social contract to inform social licence to operate: an application in the Australian coal seam gas industry. Journal of Cleaner Production, pp1-9

Margolis, J.D., & Walsh, J.P. (2003). Misery loves companies: Rethinking social initiatives by business. *Administrative Science Quarterly, 48*, 268-305.

Kieren Moffat y Airong Zhang (2014). The paths to social licence to operate: An integrative model explaining community acceptance of mining. Resources Policy. Volume 39, March 2014, Pages 61–70

Mulyadi, M.S.,& Anwar, Y. (2011). Investor’s perception on corporate responsibility of Indonesian listed companies. *African Journal of Business Management, 5*, 3630-3634.

Muradian R., Martinez-Alier J. y Correa H. (2003), “International capital versus local population: The Environmental Conflict of the Tambogrande Mining Project, Peru”, Society and Natural Resources Vol. 16.

Narayan, D., Pritchett, L., 1999. Cents and sociability: household income and social capital in rural Tanzania. Economic Development and Cultural Change 47 (4), 871–897.

Nelsen, J.& Scoble, M., "Social Licence to Operate Mines: Issues of Situational Analysis and Process, Department of Mining Engineering", 2006, 〈http://www.mining.ubc.ca/files/SocialLicense/Final%20MPES%20Paper.pdf〉 (accessed on: December 9, 2011)

Nelling, E., & Webb, E. (2009). Corporate social responsibility and financial performance: The “virtuous circle” revisited. *Review of Quantitative Finance and Accounting, 32*, 197-209.

Oberschall, A. (1978). Theories of Social Conflict. *Annual Review of Sociology, 4*, 291-315.

Paine, L. (2003*). Value shift: why companies must merge social and financial imperatives to achieve superior performance*. McGraw-Hill, USA.

Papadimitriou Theophilos, Gogas Periklis, Vasilios Plakandaras and Mourmouris John (2013), “Forecasting the insolvency of US banks with Support Vector Machines, Journal of Computational Economics and Econometrics, vol. 3 no 1/2.

PDAC (Prospectors & Developers Association of Canada) (2014). *Excellence in Social Responsibility e-toolkit (ERS*). Disponible en: <http://www.pdac.ca/programs/e3-plus>

Platteau, Jean-Philippe. 1994. “Behind the Market Stage Where Real Societies Exist” [Parts I & II] Journal of Development Studies 30: 533-577 and 753-817.

Woolcock, Michael (1998) “Social Capital and Economic Development: Toward a Theoretical Synthesis and Policy Framework” Theory and Society 27(2): 151-208.

Prno y Slocombe (2012). Exploring the origins of ‘social license to operate’ in the mining sector: Perspectives from governance and sustainability theories. Resources Policy, 37(3), 346-357

Prno, J. (2013). An analysis of factors leading to the establishment of a social licence to operate in the mining industry. *Resources Policy, 38* (4), 577-590.

Putnam, Robert. 1993. Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy Princeton, NJ: Princeton University Press

Putnam, Robert. 1995. “Tuning In, Tuning Out: The Strange Disappearance of Social Capital in America” PS: Political Science and Politics December: 664-683

Putnam, Robert. 2000. Bowling Alone: Civic Disengagement in America New York: Simon and Schuster.

Ravn, M. and Sola, M. (2004), “Asymmetric Effects of Monetary Policy in the U.S.: Positive versus Negative or Big versus Small?” Federal Reserve Bank of St. Louis Review, 86(5), 41–60.

Rees, C., Kemp, D., & Davis, R. (2012) Conflict Management and Corporate Culture in the Extractive Industries: *A Study in Peru. Corporate Social Responsibility Initiative Report 50* John F. Kennedy School of Government, Harvard University, Cambridge, MA.

Robison, L.J., and Siles, M.E. (1997), “Social Capital y Household Income Distributions in the United States: 1980, 1990, Michigan State University”, Department of Agricultural Economics Report No. 595 y The Julian Samora Research Institute, Research Report 18, East Lansing, October, Michigan.

Ross, M., (2006). A Closer Look at Oil, Diamonds, and Civil War*. Annual Review of Political Science, 9*, 265-300.

Rowe, G.& Frewer, L.J., "Public participation methods: a framework for evaluation", Science, Technology, & Human Values, vol. 25, 2000, p.3-29

Salzmann, O. , Ionescu-Somers, A. & Steger, U. (2006). Corporate License to Operate (LTO) –*Review of the Literature and Research Options*. Disponible en: https://www.imd.org/ research/publications/upload/CSM\_Salzmann\_Ionescu\_Somers\_Steger\_WP\_2006\_23.pdf

Sapienza, P. Guiso, L. & Zingales, L. (2004). The role of social capital in financial development. *American Economic Review, 94* (3), 526-556.

Servaes, H., & Tamayo, A. (2013). The Impact of Corporate Social Responsibility on Firm Value: The Role of Customer Awareness. *Management Science. 59* ( 5). 1045–1061.

Shocker, A., &Sethi, S.P.(1973). An approach to incorporating societal preferences in developing corporate action strategies. *California Management. Review. 15*, 97–107.

Social License Task Group, 2009. Earning a Social License to Operate: Lessons from Selected Industry Sectors. Final Report of the Social License Task Group. Submitted to the Energy and Mines Ministers Conference. September, 2009.;

Svensson, Lars E. O., 1999. "Inflation targeting as a monetary policy rule," Journal of Monetary Economics, Elsevier, vol. 43(3), pages 607-654, June.

Boutilier, R., Thomson,I., 2011. Modeling and Measuring the Social License to Operate: Fruits of a Dialog Between Theory and Practice. International Mine Management, Queensland, Australia.

Vahabi M. (2010). Integrating Social Conflict into Economic Theory. *Cambridge Journal of Economics, 34*(4), 687-708.

Vargas, G. (2013). Industria minera y comunidades en Colombia: problemas y recomendaciones. Disponible en: http://www1.upme.gov.co/sites/default/files/  
forum\_topic/3655/files/industria\_minera\_comunidades\_colombia\_problemas\_recomendaciones.pdf

Webler, T.& Renn, O., "A brief primer on participation: philosophy and practice", Renn, O.& Webler, T.& Wiedemann, P. (Eds.), Fairness and Competence in Citizen Participation: Evaluating Models for Environmental Discourse, 1995, p.17-33 Wen, Z. (2011). An Empirical Study of The Linkage Between Resources Development And Economic Development-Taken Shanxi Province as example. Energy Procedia. 5, 1394–1398.

Michael Woolcock; Deepa Narayan (2000). Social capital: Implications for development theory, research, and policy. The World Bank Research Observer; 15, 2; ABI/INFORM Global pg. 225

World Bank (2003). *Striking a Better Balance*: The World Bank and Extractive Industries.

Yates y Horvath, 2013. Social License to Operate: How to Get It, and How to Keep It, 2013 Summit Working Paper, Pacific Energy Summit 2013

1. Esto se refiere a aquellos actores sociales que participan en la formación y acumulación del capital social. [↑](#footnote-ref-1)
2. A diferencia de estos autores, Abdullah y Hayworth (1993) y Dhakal et. al. (1993) sugieren que existen efectos no lineales sobre el rendimiento. No obstante, lo anterior escapa del enfoque de esta investigación. [↑](#footnote-ref-2)