

CAPITULO CUARTO

EMPRESA, INFLUENCIA EN SU ENTORNO Y CONFLICTOS ARMADOS

EMPRESA, DEMOCRACIA Y PAZ: PRIMEROS PLANTEAMIENTOS

La dimensión económica de la guerra cobra un nuevo significado con el advenimiento industrial. Hasta entonces, la guerra era sinónimo de ganancia territorial, por lo que suponía la apropiación, por el vencedor, de mayores cantidades de los dos factores de producción básicos en una sociedad agraria como eran la tierra y la mano de obra que la ocupaba. En una economía industrial, esta ganancia territorial no sólo perdía importancia sino que, además, era crecientemente difícil, como lo demuestra la Primera Guerra Mundial, la materialización de la teoría de la guerra de desgaste, donde la esperanza de victoria se liga al agotamiento de los recursos económicos y humanos del contrario.

El fin de esta guerra entre potencias industriales no sólo impone una nueva línea de pensamiento militar y de razonamiento geoestratégico sino que también alumbra el nacimiento de un nuevo paradigma económico dando al traste con la globalización del mundo victoriano. Así la economía se vuelve pequeña, provinciana, y frente al libremercado previo se impone el proteccionismo de las políticas de «*beggar thy neighbor*». Pero la Primera Guerra Mundial continúa siendo una guerra decimonónica y la paz de Versalles recurre a fórmulas propias del Congreso de Viena para intentar sojuzgar el militarismo alemán. Así, las reparaciones de guerra estaban diseñadas no tanto para compensar a la economía francesa de los efectos de la guerra como para limitar la capacidad presupuestaria de la economía alemana para financiar un rearme.

Pero, desgraciadamente, los efectos económicos deseados no siempre se verifican y los negros augurios de Keynes, en su «*Economic Con-*

sequences of Peace» están en la raíz misma de la crisis económica alemana, de la hiperinflación, del rebrote del nacionalismo y de tentación totalitaria, por seguir el concepto de Hannah Arendt, que facilitan el acceso al poder de Hitler.

Desde un punto de vista intelectual, sociológico, económico, político e, incluso militar, las consecuencias de la Primera Guerra Mundial cambian, por completo, la visión que, hasta la fecha, se tenía del conflicto. La paz ya no sólo trae desfiles y marchas militares sino que éstos se cierran con una serie de grises acólitos de la «ciencia lúgubre» dispuestos, con sus libros de cuentas, a facilitar que la paz conquistada en los campos de batalla no se escabulla ni se volatilice. Ésta es una de las vertientes más atractivas y relevantes del Plan Marshall: contribuir al establecimiento de las condiciones económicas que hagan que a la nueva Alemania no le sea rentable iniciar una nueva aventura militarista y que, por el contrario, le resulte más atractivo jugar el papel de un próspero agente económico inmerso en un mercado más amplio y libre como es el europeo. Para hacer viable esta realidad y en contraste con las medidas del Pacto de Versalles, los poderes aliados trazan una estrategia definida por los siguientes vectores: una fuerte inyección de recursos exteriores, tanto oficiales como privados; un sólido sistema democrático que diera voz a todos los «stakeholders» de la sociedad alemana; y un reforzamiento del tejido empresarial alemán.

El innegable éxito del Plan Marshall es la plasmación material del principio, desatendido con pasmosa desmemoria, de que tan importante como ganar la guerra es conquistar la paz y en esta conquista, las empresas juegan un papel esencial a través de dos vectores sociales básicos como son la prosperidad económica y la consolidación institucional. Sin duda, el ejemplo más reciente de esta filosofía es el fin de la Guerra Fría y el derrumbe del Telón de Acero, cuando las potencias occidentales se lanzan a conquistar la paz en Europa del Este a través de dos instituciones básicas como son, en primer lugar, el Banco Mundial, entidad financiadora del fortalecimiento institucional: desde códigos mercantiles y sistemas de registro de patentes, hasta leyes cambiarias y normativas de mercados financieros; y, en segundo lugar el Banco Europeo para la Reconstrucción y el Desarrollo, entidad financiadora de la actividad económica específicamente, privada: desde bancos y compañías eléctricas, hasta plantas automovilísticas y de tratamiento de aguas.

En el fondo, esta estrategia de pacificación a través del desarrollo de instituciones políticas y económicas liberales no es sino la materialización de principio kantiano de la «paz perpetua», donde se identifica claramente el desarrollo del estado liberal con la superación del conflicto bélico, bajo la premisa básica de que dos democracias nunca se enfrentarían en el campo de batalla. Este principio intelectual tuvo una amplia referencia empírica, pero no fue formulado formalmente hasta la década de los años 60 y, posiblemente, su exposición más conocida sea la de Weart (1). Este autor examina los diversos conflictos políticos y militares acaecidos a lo largo de la historia y no encuentra excepción alguna a la afirmación de la teoría de la paz democrática, por la cual las democracias liberales sólidas y bien establecidas nunca han mantenido conflictos armados entre sí.

LA EMPRESA Y LOS CONFLICTOS ARMADOS

Por otro lado, es un importante destacar cómo este principio filosófico, a su vez, se ha encontrado en el núcleo básico de las principales iniciativas en materia de superación de conflictos emprendidos por la comunidad de naciones desde el final de la Segunda Guerra Mundial. Este principio pasa de ser una formulación teórica a materializarse como uno de los criterios y principios básicos de actuación en materia de política internacional a lo largo de la segunda mitad del siglo XX. Así, autores como Mansfield y Snyder (2) señalan, claramente, como el eje central de la política exterior de Estados Unidos una nueva década los 90 era la aseveración de que la promoción de la democracia favorecería la paz.

Sin embargo, conflictos recientes como la guerra de Kargil, sostenida entre India y Pakistán en 1999, y la guerra del Cenepa, acaecida en 1995 entre Ecuador y Perú, obligan a profundizar en esta teoría, en la medida en que los cuatro países mencionados eran regidos por gobiernos resultantes de la voluntad popular expresada a través de procesos democráticos. Resultado de esta profundización es que la mera formalidad democrática es condición necesaria pero no suficiente para asegurar, plenamente, la permanencia de la paz, en la medida en que factores

(1) WEART S.R.: «*Never at War: Why Democracies Will Not Fight One Another*»; Yale University Press, 1998.

(2) MANSFIELD; D.E. Y SNYDER; J.: «*Democratic Transitions, Institutional Strength and War*»; International Organization, 56,2, primavera 2002.

tales como la debilidad institucional o las transiciones incompletas hacia la democracia, en el sentido apuntado por Huntington (3) y, posteriormente, formalizado por Jagers y Gurr (4), pueden afectar a los mecanismos de decisión democrática, haciendo posible lo que la experiencia histórica acumulada parecía desmentir como es que dos democracias se enfrentaran en un conflicto bélico.

Por otro lado, la aceptación de esta premisa obliga a reflexionar sobre el concepto de fortaleza institucional y el reflejo que el mismo tiene en una sociedad. Se inaugura una nueva línea de pensamiento en la que la fortaleza de las instituciones juega un papel tan relevante como la formalidad democrática en el mantenimiento de la paz. Esta premisa básica conduce, inevitablemente, a la reflexión en torno a los factores determinantes y definitorios de dicha fortaleza institucional. Greif (5) define a las instituciones como aquel conjunto de factores sociales, reglas, creencias, valores y organizaciones que, conjuntamente, cultivan la regularidad en el comportamiento individual y social. Así, como señalan Alonso y Garcimartín (6), las buenas instituciones serán aquellas que estimulan actividades, por parte de los agentes, con un alto grado de rentabilidad social. Estos autores, estableciendo las cuatro características que, en su opinión, definen la calidad de las instituciones (eficiencia estática, eficiencia dinámica, credibilidad y predictibilidad) investigan los determinantes de esta calidad institucional concluyendo que existen, básicamente, dos grupos de factores determinantes. Por un lado, se encuentran los factores «históricos», difícilmente maleables por la acción gubernamental, tales como el origen colonial, la localización geográfica o la tradición jurídica. Frente a estos factores «históricos» se encuentran otros de carácter claramente económico y resultado de la actividad política como son el nivel de desarrollo, el esquema de distribución de la renta, los ingresos impositivos y el nivel educativo. La existencia de un tejido empresarial denso es una condición básica para el desarrollo económico, para la generación de ingresos impositivos y, en consecuencia, la promoción de

-
- (3) HUNTINGTON S.P.: «*Political Order in Changing Societies*»; Yale University Press, New Haven, Conn, 1968.
- (4) JAGGERS, K. Y GURR, T.R.: «*Tracking Democracy's Third Wave with the Polity III Data*»; *Journal of Peace Research* 32; 1995.
- (5) GREIF, J.; «*Institutions and the Path to Modern Economy. Lessons from Medieval Trade*»; Cambridge University Press, Cambridge, 2006.
- (6) ALONSO, J.A. Y GARCIMARTÍN, C.; «*The Determinants of Institutional Quality. More on the Debate*». Disponible en <http://dialnet.unirioja.es/servlet/oaiart?codigo=3048889>, 2009.

mecanismos de distribución de la renta y, a través de sus exigencias de capital humano, para el reforzamiento del nivel educativo.

Así, hemos completado el silogismo de que la existencia de un entramado empresarial denso y activo es una condición básica para la fortaleza de las instituciones, que, a su vez, es un determinante esencial para la ausencia de conflictos bélicos. Por otro lado, es importante señalar como este planteamiento «ex ante» tiene una clara dimensión «ex post», en la medida en que la literatura identifica el desarrollo de instituciones empresariales sólidas como la encarnación de los fundamentos y requisitos institucionales para la reconstrucción posterior a las situaciones bélicas (7), esto es, una ideología compartida y una ética de los derechos de propiedad privada, un compromiso con los mercados y con el imperio de la ley.



Gráfico 1 (Elaboración propia).

(7) COYNE, C.J.: «*The Institutional Prerequisites for Post-Conflict Reconstruction*» *The Review of Austrian Economics*; Springer Netherlands; Volume 18, Numbers 3-4 / diciembre de 2005

Sin embargo, la relación de las empresas con la fortaleza institucional y, en consecuencia, el mantenimiento de la paz es, claramente, resultante de una dialéctica «push – pull». Así, la creación de empresas y la existencia de un tejido empresarial dinámico es, en gran medida, el resultado, precisamente, de la fortaleza de las instituciones jurídicas y económicas que fundamentan la seguridad jurídica. En una clara dinámica «push», la creación autónoma por parte de las instituciones políticas de estas condiciones de seguridad jurídica fomenta, a través de la inversión tanto interna como externa, la existencia y dinamicidad de la vida empresarial. Pero, por otro lado, las empresas, como agentes sociales, en una dinámica «pull», son demandantes de crecientes cuotas de seguridad jurídica y de fortaleza institucional, contribuyendo, por esta vía, a la minimización de la viabilidad de la solución armada de los conflictos internacionales.

Esta secuencia lógica, que hemos desarrollado hasta aquí y que permite formalizar la secuencia de acciones de los diversos agentes sociales que establece la relación entre la actividad de las empresa y el proceso de minimización o resolución de conflictos, puede resumirse gráficamente de la siguiente manera:

LA EMPRESA Y SU ENTORNO

Resulta de gran importancia comprender y profundizar esta relación biunívoca que existe entre el tejido empresarial de un país y el proceso de fortalecimiento de las instituciones del mismo. Una de las aportaciones más importantes a la moderna teoría de la empresa es aquella que relaciona el funcionamiento de ésta con su entorno (8), dando una dimensión completamente novedosa a la teoría de la organización empresarial. Conforme a esta aportación, la empresa es una entidad que, de manera simultánea, se alimenta del entorno para su proceso de toma de decisiones y, a la vez, influyen sobre el entorno en el que se mueve. Así, centrándonos, en este caso, en el subsistema comercial de la empresa, el diseño del producto está fuertemente influenciado por elementos culturales, sociales y artísticos. En definitiva, a la hora de tomar decisiones de diseño de producto, la empresa recibe y materializa gran número de «inputs» generados por el entorno. Pero, también en este ámbito comercial, es necesario reconocer como el proceso de diseño de producto

(8) BURNS, T. Y STALKER, G.M.: «*The Management of Innovator*»; Tavistock, Londres, 1961.

tiene, a su vez, influencia sobre el entorno. Estas influencias son particularmente intensas en el ámbito de productos de consumo masivo y, ciertamente, van más allá del planteamiento de la demanda inducida. Es un fenómeno relativamente corriente la existencia de productos «icono» que generan demanda e influyen en las costumbres y modas sociales. Este es el caso, por ejemplo, de las motocicletas «Harley-Davidson», que han llegado a producir una verdadera subcultura con una serie de valores y pautas de comportamiento específicas.

Sin embargo, es preciso reconocer que esta influencia biunívoca existente entre la empresa y la sociedad no se limita a una dimensión estrictamente económica. Por el contrario, este intercambio se extiende, igualmente, al ámbito de los valores, de la actividad y, en determinadas circunstancias, del activismo social y, en consecuencia, de la influencia política. No hace falta hacer mención de la ingente bibliografía existente en torno al poder de las empresas y su materialización política. Desde Marx a Galbraith, los estudiosos llevan mucho tiempo reflexionando en torno a cómo la capacidad económica de las empresas se encarna en influencia y el poder político. Sin embargo, estos estudios clásicos se han centrado esencialmente en la capacidad de las empresas para, a través de su poder político, reforzar sus ganancias y, sin embargo, no han reflexionado suficientemente sobre su influencia extraeconómica.

En este sentido, un fenómeno, relativamente, moderno como es el de la llamada «responsabilidad social corporativa» da una visión completamente novedosa a estas relaciones existentes entre la empresa y su entorno. Conforme a este enfoque, la empresa tiene una obligación para con su entorno que trasciende su cometido económico de satisfacer una demanda, da rentabilidad de los inversores, proporcionar empleo y pagar impuestos y, en consecuencia, tiene la obligación de realizar una aportación efectiva a la sociedad que le acoge.

Desde un punto de vista más amplio, el conjunto de relaciones que se tejen entre la empresa y la sociedad en que se ubica se puede visualizar fácilmente, recurriendo a una representación clásica de la responsabilidad social corporativa, como la que se recoge en el gráfico 2.

En este gráfico se resumen el conjunto de «stakeholders» sociales que afectan al sistema de gestión de las empresas, imponiendo un modelo de gestión caracterizado por la multiplicidad de objetivos, planteando que dicha gestión trasciende el marco tradicional de la maximización



Gráfico 2 (Elaboración propia)

de objetivos. Estos «stakeholders» (9) son tenedores y representantes legítimos de intereses sociales que, en el marco de una sociedad civil compleja y densa, tienen mecanismos para trasladar parte de sus objetivos a las empresas y al sistema de gestión de éstas.

Entre estos objetivos, claramente, se encuentra el sostenimiento de la paz y la contribución a la resolución de conflictos. La imagen perversa del villano de los cuentos de Tintin, Basil Bazaroff (10), trasposición a la ficción de quien fue presidente de la compañía armamentística Vickers y supuesto incitador de la Guerra del Chaco, ya no responde a una realidad en la que la nota dominante es el control social sobre el tráfico de armas, como demuestra el mismo florecimiento de los mercados clandestinos.

Es el control que sobre este comercio ejercen los gobiernos, fuertemente condicionados en su tarea por diversas organizaciones socia-

(9) PHILLIPS, R. Y FREEMAN E.: «Stakeholder Theory and Organizational Ethics». Berrett-Koehler Publishers, 2003.

(10) HERGÉ: «La oreja rota»; Editorial Juventud, Barcelona; 1970.

les de ámbito nacional e internacional (11), pero limitado a su estricto ámbito jurisdiccional (12), lo que según la lógica económica al uso ha incentivado el florecimiento de estos mercados negros. Poca duda cabe, que la evolución del sector armamentístico de determinados países desarrollados, donde este control sobre el comercio exterior ha sido particularmente efectivo, ha contribuido a su evolución y, en determinadas instancias, a su disminución o incluso desaparición. Esta realidad es especialmente cierta en el subsector de las armas cortas. Desde este punto de vista, este es un ejemplo particularmente ilustrativo de la influencia de la sociedad civil sobre la actividad empresarial. Es la sociedad civil quien moviliza a los Estados imponiendo pautas de conducta en la empresa. Está claro que este ejemplo no es único y, por el contrario, son crecientes las instancias en las que la sociedad civil ejerce esta influencia en un intento legítimo y positivo de limitar las externalidades que provoca, como cualquier otra actividad humana, la actividad empresarial (13). Este es el caso de las políticas medioambientales, de protección al consumidor, o, como se ha indicado anteriormente, de responsabilidad social corporativa.

Pero como se ha indicado anteriormente, la relación entre la empresa y su entorno no es unidireccional sino biunívoca, ejerciendo la empresa, igualmente, una fuerte influencia sobre su entorno y esto es posible, precisamente, porque, en el ámbito de la sociedad civil existen una serie de «stakeholders» y tienen intereses en los resultados de la gestión empresarial. Estos intereses no son, únicamente, económicos, pues los «outputs» generados por la empresa en su actividad corriente no son, exclusivamente, de esta naturaleza. El gráfico número tres representa esta relación biunívoca que se establece entre la empresa y su entorno, en este caso, representado por esos «stakeholders», cuyos objetivos son integrados dentro de la actividad de la empresa por el sistema de gestión de la misma. De esta manera, se conjugan, como resultado del sistema de gestión empresarial los objetivos de la empresa con los objetivos de los mencionados «stakeholders», consolidando, por un lado, los efectos de la empresa sobre su entorno y, simultáneamente, los efectos del en-

(11) Fundación Arias para la Paz y el Progreso Humano: «*La Viabilidad de un Tratado sobre Comercio de Armas: Ejercicio de Análisis Jurídico*», San José, Costa Rica, 2008.

(12) Oxfam International: «*Dying for Action: Decision Time for an Urgent, Effective Arms Trade Treaty*», Londres, 2009.

(13) BAUMOL, W.J.: «*On Taxation and the Control of Externalities*», American Economic Review, 62(3);1972.



Gráfico 3 (Elaboración propia)

torno sobre la empresa, formalizando, asimismo, la mencionada relación biunívoca que une a la empresa con la sociedad que le rodea.

Es importante establecer que, amén de simplista, estaría muy lejos de la realidad aseverar que las iniciativas de influencia de la empresa sobre su entorno se limitan a, por su lado, la mera comercialización de sus productos y, por otro lado, a una interesada búsqueda de subvenciones, contratos y privilegios de mercado. Existen dos ámbitos que, en este sentido, son, posiblemente, paradigmáticos. El primero es el de los principios. Para evidenciar esta aseveración, no hace falta remontarse a los efectos del «jingoísmo» impuesto, por motivos puramente empresariales, por parte de William Randolph Hearst, sobre la sociedad norteamericana de finales del siglo XIX y se encuentra en la raíz de esa «nice little war» que fue la Guerra de Cuba.

Algunos podrían argumentar, incluso, que esta capacidad de influencia sobre la sociedad es propia y se limita al caso de la industria de la comunicación. Sin embargo, esta capacidad de transmisión de valores

es algo generalizado y propio de la actividad empresarial. A muchos les puede sorprender esta aseveración, pero su corrección viene avalada por un hecho evidente cómo es que la sociedad moderna es heredera de las técnicas de gestión nacidas en la vida empresarial. La gestión por objetivos, el control presupuestario o el PERT (14) son, entre muchas otras, técnicas básicas, originarias del mundo empresarial, que han traspasado estas fronteras para implantarse en múltiples ámbitos de la vida y es igualmente indudable que estas técnicas tienen como fundamento una serie de principios propios de la actividad empresarial que, a través de ellas, se han implantado en estos otros ámbitos. De la misma manera en la jerga empresarial está trufada de términos militares clásicos como estrategia, táctica, logística, etc., no es menos cierto que esta terminología se ha asentado en la sociedad más a través de la empresa y sus técnicas de gestión que desde el estamento militar mismo. Los gestores modernos desarrollan proyectos utilizando la técnica del PERT, pero muy pocos saben que su origen se encuentra en el desarrollo de un proyecto complejo como fueron los misiles balísticos intercontinentales Polaris. Este mismo principio es aplicable a otros métodos cuantitativos utilizados en la gestión empresarial y, posteriormente, traspasados, así como lenguaje coloquial al ámbito cotidiano. Esto evidencia una importante permeabilidad de la sociedad hacia las técnicas y, en última instancia, valores de la empresa tales como la eficiencia y la eficacia, la relación coste-beneficio, la jerarquía en el proceso de toma de decisiones y en la gestión de recursos.

Otra vertiente de la realidad social donde la influencia de las empresas es evidente y determinante es el de la investigación técnica y científica. El llamado «modelo de la triple hélice» (15) formaliza, en cierta medida, la interacción entre empresas, administración pública y la universidad en el desarrollo de la ciencia y explica la imprescindible conjunción de intereses que se da entre estos tres agentes sociales, que explica y motiva el avance de la ciencia y la tecnología en ámbitos geográficos circunscritos. Nuevamente, la actividad social de la empresa trasciende los límites clásicos del suministro de productos al mercado, adquisición en «inputs» en el mismo y pago de impuestos para evidenciarse como un agente de primer orden en diversos aspectos de la vida social.

(14) Program Evaluation and Review Technique. Project Management Institute: «*A Guide To The Project Management Body Of Knowledge*» tercera edición, 2003.

(15) ETZKOWITZ, H.: «*The Triple Helix: University-Industry-Government Innovation in Action*», Routledge, 2008.

En un marco más general, el gráfico 4 representa el conjunto de «inputs» que la empresa genera sobre su entorno, formalizando así su influencia en el mismo, a través de los mismos cuatro ámbitos en los que el gráfico 2 resumía las influencias que el entorno ejercía sobre la empresa. A nuestros efectos, es importante detenernos en la influencia que la empresa genera sobre los poderes públicos. Por un lado, está claro que el «output» que la empresa genera a favor de estos poderes públicos son los impuestos que satisface. Pero aquí no se agota esta relación, pues el mundo empresarial genera un flujo constante de demandas de actuación pública. No se trata ya de pedir subvenciones e iniciativas de política económica que establezcan el mercado sino de planteamientos y medidas encaminados a estructurar el mismo y, con ello, facilitar los intercambios y la actividad económica. Así, la empresa es demandante, entre otras cosas, de un sistema registral de la propiedad, de una normativa cambiaria, de una legislación mercantil y de seguridad jurídica e independencia de los tribunales. En definitiva, la empresa es demandante de fortaleza institucional, particularmente, en el ámbito de los poderes



Gráfico 4 (Elaboración propia).

públicos, en tanto que condicionantes efectivos de la seguridad jurídica y material en el mundo económico.

Así surge de la figura de la empresa como agente social demandante de fortaleza institucional que, como se ha indicado al principio de esta reflexión, es un elemento básico de la fortaleza democrática de un país, que, a su vez, es un factor determinante de la voluntad o capacidad de una nación para, con un lado, evitar conflictos bélicos o, por otro, contribuir a la solución de los mismos, como se ha representado en el gráfico 1.

LA EMPRESA COMO EXPORTADORA DE VALORES

Es posible que no pocos analistas difieran de esta conclusión y, por ejemplo, acudan a experiencias del pasado en las que, las empresas, lejos de ser un factor de resolución de conflictos, han actuado como auténticas provocadoras de los mismos. La alianza militar-industrial sobre el que se asentaron tanto el III Reich como el imperio de los Meiji, son buenos ejemplos de la influencia que las empresas pueden tener en la generación de conflictos armados. No obstante, es preciso recordar que estas influencias perversas se dan en marcos políticos no democráticos, donde el acceso a los poderes públicos responde más a criterios de fuerza relativa que a principios de representación y, por consiguiente, la demanda de fortaleza institucional por parte de las empresas se ve sustituida, sencillamente, por un proceso de acercamiento interesado al poder no democrático. Igualmente, en ausencia de una estructura política democrática, difícilmente cabe hablar de auténticos «stakeholders» en la actividad de la empresa que condicionen su gestión. La capacidad de estos para transmitir al sistema de gestión empresarial sus objetivos se ve fuertemente limitada si no completamente imposibilitada, afectando, en consecuencia, el proceso mismo de toma de decisiones empresariales.

No obstante, es inevitable reconocer que los ejemplos y contraargumentos se blanden con extrema facilidad en un mundo cuya historia y épica se ha fundamentado en el conflicto bélico desde, prácticamente, el principio de los tiempos. Tan, desgraciadamente, rica es la experiencia bélica humana que, indudablemente, existen argumentos para avalar, prácticamente, cualquier tesis en torno a la relación entre la empresa y los conflictos armados. Posiblemente, la historia permita tener tanta razón a quien contemple a la empresa como un elemento pacificador como a quien vea en ella un perverso e insidioso instigador interesado

del conflicto. Sin embargo, hay una realidad que resulta bastante evidente cómo es que la empresa, en términos generales, es demandante de fortaleza institucional, de democracia y de pacificación.

Resultaría muy aventurado afirmar que la empresa es un agente directo y activo en la resolución de conflictos. Esto no respondería, enteramente, a la realidad, por cuanto esta actividad no forma parte directa y explícita de la función de objetivos de la empresa. Ni siquiera en la peculiar lógica del «*si vis pax para bellum*», parece comprensible que una empresa mercantil, que opera en el mercado, tenga formalizada, dentro de su función de objetivos, junto con la maximización del beneficio, la resolución de conflictos. Sin embargo, qué duda cabe que las empresas moldean su entorno, como se ha visto anteriormente, a través de decisiones coherentes con su particular función de objetivos. De esta manera, conociendo los factores que determinan estas decisiones empresariales, se podrán conocer las demandas que éstas tienen de su entorno. Por otro lado, conociendo estas demandas y por un sencillo proceso de arbitraje, las sociedades se irán acomodando a las demandas de las empresas, en la medida en que busquen atraer sus inversiones y beneficiarse de la generación de riqueza y empleo.

Es en este contexto lógico en el que se puede afirmar que las empresas que se desenvuelven en un ámbito internacional son exportadoras de valores, pues buscan ubicarse en aquellos países que creen un clima favorable a su inversión, lo que implica, de hecho, que asumen los valores que la empresa considera imprescindibles para el desarrollo de su actividad. Éste es el caso, por ejemplo, de los países del antiguo Bloque del Este europeo, cuando sus economías, a partir de la segunda mitad de la década de los ochenta, fuertemente necesitadas de inversión extranjera, por motivos tanto financieros como de estímulo económico eran, sistemáticamente incapaces de atraerla, independientemente del amplio margen de discrecionalidad, a la hora de ofrecer condiciones favorables, que permitían las economías centralizadas. La inversión extranjera sólo empieza a fluir significativamente a estos países cuando emprenden una serie de reformas estructurales e institucionales que aproximan sus fundamentos, prácticas y valores a los que requieren las empresas; y, cuando esto ocurre, estos flujos de inversión se realizan a costa de otros países que, en situación de igualdad institucional ofrecen una menor rentabilidad, como es el caso del desplazamiento de la industria automovilística europea hacia estos países, o que, sencillamente, no alcanzan el nivel institucional requerido, con independencia de la bondad

de sus condiciones económicas, como podrían ser los países del Magreb, que, por ubicación geográfica y preferencias comerciales, podrían haber optado a captar esta inversión.

Obviamente, el siguiente paso es preguntarse cuáles son los valores y condiciones que precisa la empresa en su decisión de inversión y que, por la lógica antes apuntada, condicionan a las sociedades de los países que pretenden captar la correspondiente inversión. Para ello vamos a recurrir a una herramienta particularmente completa como es el Índice de Valoración de la Inversión Española en el Exterior, elaborado, anualmente, por el Club de Exportadores e Inversores, en colaboración con el Instituto Español de Comercio Exterior. Este es un instrumento especialmente para la valoración de, precisamente, los elementos que determinan las decisiones de inversión en el exterior de las empresas, por cuanto separa y desagrega estos factores determinantes de la valoración que una serie de países merecen a las empresas españolas como potenciales receptores de sus inversiones.

Hace 20 años, con un sector empresarial cuya actividad internacional sólo empezaba a apuntarse, un planteamiento como éste habría sido puramente teórico. Afortunadamente, hoy se basa en las experiencias acumuladas en el proceso de inversión en el exterior de las empresas españolas. Éstas, una vez tomada la decisión estratégica de situarse en el exterior, se enfrentan a una decisión igualmente trascendental como es dónde ubicarse, en qué país situar su inversión. Obvio es que una parte importante de esta decisión va a depender de factores internos de la empresa, como pueden ser el conocimiento previo de cada uno de los países en consideración, criterios derivados de proximidad o lejanía y líneas de comunicación entre matriz y filial, etc. Los empresarios no se colocan encima del globo terráqueo y, como el Gran Dictador, deciden en qué afortunado país sitúan sus inversiones, pues no todos los destinos les son indiferentes. Por el contrario, desarrollan estrategias de inversión exterior centradas, básicamente, en dos fundamentos que tienen un carácter secuencial (16): en primer lugar, se toman en consideración las características propias de la empresa y del producto, como las ya anticipadas más arriba. Este proceso da lugar a una primera selección de potenciales países destinatarios. En segundo lugar, las empresas evalúan

(16) SYKIANAKIS N. Y BELLAS, A.: «*The foreign direct investment decision-making process: Strategy, politics and uses of management accounting information*», *Managerial Auditing Journal*, 20, 9, 2005.

las características más genéricas de los países inicialmente identificados como potenciales destinos de la inversión, en función de una serie de criterios genéricos hasta formalizar algún tipo de jerarquía de preferencias que ha de permitir, en último término, alcanzar una decisión final acerca de la inversión en el exterior: esto es, su importe, naturaleza y límites de los riesgos asumidos, estrategia de penetración e implantación, etc.

EL IVIEE: UN EJEMPLO DE LOS CRITERIOS DE INVERSIÓN

El Índice de Valoración de la Inversión Española en el Exterior (IVIEE) es, precisamente, un instrumento específicamente diseñado para esta segunda etapa, en la medida en que no sólo evalúa el atractivo global de cada uno de los países considerados sino que, además, desagrega dicha valoración global en una serie de índices parciales que permiten a la empresa una visión más específicas de las diferentes variables determinantes de la manera en que se conforma dicha valoración global. Otro segundo elemento distintivo de este índice es que no es el resultado de un ejercicio exclusivamente académico sino que los valores que refleja son el resultado de las opiniones de las empresas españolas con experiencia inversora en el exterior. Este es un elemento distintivo y que da al Índice de Valoración de la Inversión Española en el Exterior una capacidad explicativa particular y distintiva de otros índices similares. En este sentido, suele ser muy frecuente su comparación con otros índices similares como, por ejemplo, el índice de confianza de la inversión directa extranjera que publica la prestigiosa firma consultora A.T. Kearney (17). Sin embargo, este índice recoge opiniones de consultores internacionales más que de empresarios y representantes de empresas.

Así, el análisis que se realiza para la elaboración del IVIEE gira en torno a 668 variables. Esta cifra es el resultado de agregar los 25 factores para 23 países sobre los que gira la encuesta a los cuatro índices agregados calculados, asimismo, para cada uno de los países, más un índice global de valoración de la inversión española en el exterior. Asimismo, conviene aclarar que los 23 países seleccionados para la encuesta responden a tres criterios:

- Criterio de relevancia, en función del stock de inversión directa española ya acumulada.

(17) Disponible en línea: <http://www.atkearney.com/index.php/Publications/foreign-direct-investment-confidence-index.html>

- Criterio de potencialidad, en función de las expectativas de posible intensificación de los flujos de inversión directa española y, por supuesto, de la capacidad demostrada para la captación de inversión extranjera procedente de otros orígenes.
- Criterio de comparabilidad: en este caso, se han seleccionado tres países como Canadá, EE.UU. y la UE-15 que, además de responder a los dos criterios anteriores, contribuyen a relativizar y dimensionar, en un ejercicio de «benchmarking», el conjunto de los valores de la encuesta para otros países.

La encuesta ha sido dirigida a los ejecutivos responsables de las 100 empresas españolas con mayor nivel de inversión en el exterior, junto con representantes de organismos empresariales. El nivel de contestación ha sido alto, de manera que la encuesta ha sido respondida por un grupo de empresas representativa de cerca del 40% del stock acumulado de inversión española en el exterior, valorado a finales del año 2003.

El tratamiento de los resultados de la encuesta para la elaboración de los índices tanto básicos como global consiste en un mecanismo de «scoreboarding», por el que los cuatro índices básicos son calculados mediante una media simple de los resultados que arrojan los índices parciales agrupados en cada uno de dichos índices básicos. Esta agrupación de índices parciales de la encuesta para el cálculo de los índices básicos queda recogida en el gráfico 5.

A su vez, el índice global de valoración de la inversión española en el exterior es una media ponderada de los cuatro índices parciales anteriormente citados, conforme a las siguientes ponderaciones:

- | | |
|---|-----|
| – Índice básico de factores económicos: | 25% |
| – Índice básico de factores políticos: | 30% |
| – Índice básico de factores jurídicos: | 25% |
| – Índice básico de factores de éxito: | 20% |

Estas ponderaciones intentan reflejar la importancia relativa de cada uno de estos factores dentro de la decisión global de inversión en el exterior. Es importante destacar que estas ponderaciones tienen, inevitablemente, una cierta carga de subjetividad. Sin embargo, también es preciso subrayar que esta carga no tiene porque ser definitiva, en el sentido de que estas ponderaciones pueden variarse, siempre que se modifique toda la serie histórica, homogeneizando los valores y permitiendo las comparaciones intertemporales.

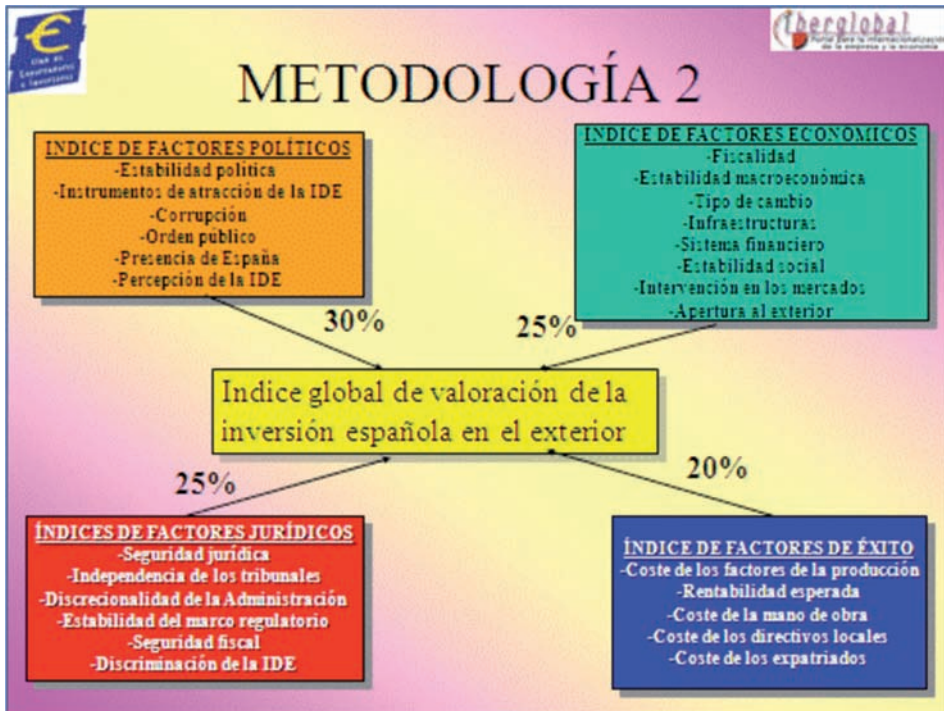


Gráfico 5 (Fuente: Índice de Valoración de la Inversión Española en el Exterior, edición 2008)

El análisis de los índices parciales y básicos puede abordarse desde dos perspectivas diferentes que van a permitir apreciar diferentes matices de las valoraciones realizadas por las empresas españolas y, en consecuencia, alcanzar distintas conclusiones. Estas dos perspectivas son:

- Análisis comparativo. Tiene por objeto contrastar las valoraciones que una misma variable tiene en los diferentes países objeto de estudio. Este enfoque permite el establecimiento de comparaciones que, en el caso de las variables más relevantes, pueden contribuir a explicar las preferencias geográficas de los flujos de inversión española en el exterior.
- Análisis dinámico. Permite analizar la evolución de las distintas variables consideradas en la encuesta y los correspondientes índices agregados para un solo país a lo largo del tiempo, proporcionando así una visión panorámica de la opinión que las empresas españolas tienen de la inversión directa en un país y su evolución en el tiempo.

A partir de estas precisiones metodológicas, el gráfico 6 recoge los resultados de la última edición del índice, que, a su vez, refleja los resultados de una encuesta realizada en el mes de julio del año 2008. En este gráfico se recoge la evolución del índice global, a lo largo de sus cinco ediciones, para los 23 países considerados. A su vez, los países están ordenados conforme al valor de dicho índice global. De aquí se deduce que, en la última edición de la encuesta empresarial, Canadá es el país más valorado como destino potencial de la inversión española y Bolivia recibe la menor valoración de entre todos los países considerados.

Esta primera lectura del índice global pone en evidencia la existencia de un claro conjunto de preferencias, en materia de destinar inversiones, por parte de las empresas españolas. En concreto, destaca la clara preferencia por lo que podríamos denominar «OCDE clásica», esto es, Canadá, Unión Europea y Estados Unidos. A su vez, el análisis de los cuatro índices agregados que, a su vez, conforman el índice global desvela el origen de esta preferencia. En concreto, los cuatro índices agregados recogidos en el gráfico 7, pone de manifiesto que los empresarios españoles valoran en estos tres mercados, particularmente, los factores políticos, los factores económicos y los factores jurídicos y que estos tres factores compensan sobradamente, desde el punto de vista del riesgo, las menores expectativas de rentabilidad que se derivan de la menor valoración que, en los tres casos, recibe el índice de factores de éxito.

Un marco institucional adecuado debe cumplir al menos tres requisitos para ofrecer a las empresas un ambiente propicio a las inversiones: una política macroeconómica adecuada, seguridad jurídica y estabilidad institucional. Dentro del marco institucional de un país, las políticas macroeconómicas cobran gran relevancia, ofreciendo el marco general en el que las empresas desarrollan su actividad. La mayoría de las recomendaciones dirigidas por organismos internacionales a los países menos desarrollados para favorecer su despegue hacia el desarrollo pasa por la reforma de las políticas macroeconómicas, ya que sus distorsiones afectan negativamente al crecimiento de la renta y, por ende, al camino hacia el desarrollo.

Las instituciones, por su parte, velan por el cumplimiento de las reglas del juego, desarrolladas para regular las relaciones políticas y económicas de los países. La realidad institucional de un país es uno de los factores que una empresa va a tener en cuenta a la hora de poner en marcha actividades empresariales o de acometer inversiones.

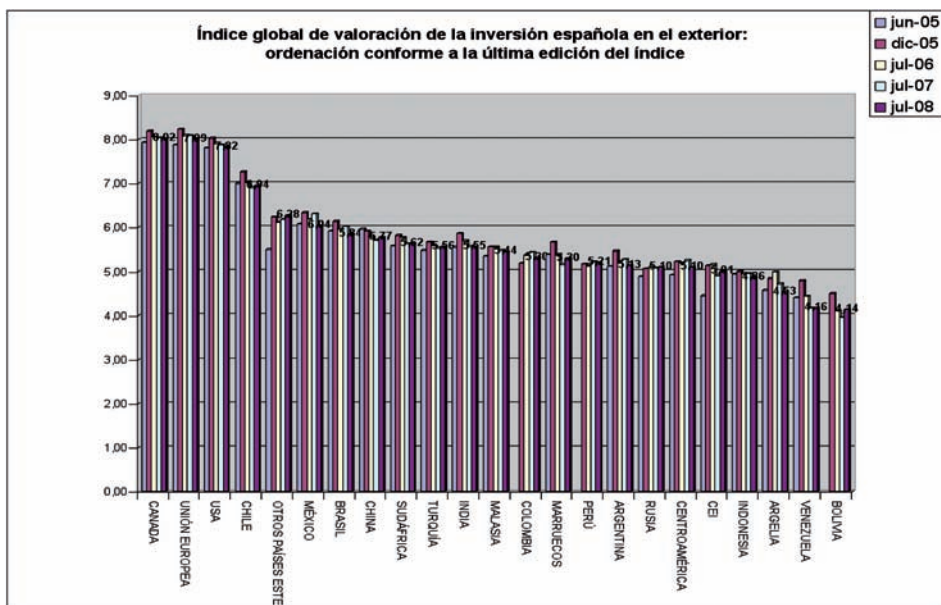


Gráfico 6. (Fuente: Índice de Valoración de la Inversión Española en el Exterior, edición 2008)

Es evidente la estrecha relación entre seguridad jurídica y desarrollo empresarial. Ésta es un factor clave para el desarrollo de un país, de modo que el buen funcionamiento, la independencia e imparcialidad de las instituciones judiciales, son fundamentales para generar confianza y promover la actividad económica en un determinado país. *«La garantía del cumplimiento de las leyes y de los contratos necesita una Administración de justicia eficaz e independiente; y la eficacia y transparencia de la misma se convierte así en un elemento institucional más importante que el contenido de las propias leyes. Es más que evidente, por tanto, que la corrupción, el clientelismo político, el intervencionismo y una gestión deficiente de la Administración pública entorpecen el desarrollo empresarial.»*

«La actividad empresarial implica una apuesta por rendimientos futuros. Por ello la seguridad jurídica, entendida en términos muy amplios, es crucial para que haya empresarios dispuestos a emprender ese tipo de actividades. Aparte de la existencia de una cultura de cumplimiento de contratos, es necesario que las normas no impongan innecesarias restricciones a las empresas, que sean anónimas, que se cumplan y que se hagan cumplir sin distinción, y que exista la confianza de que los que

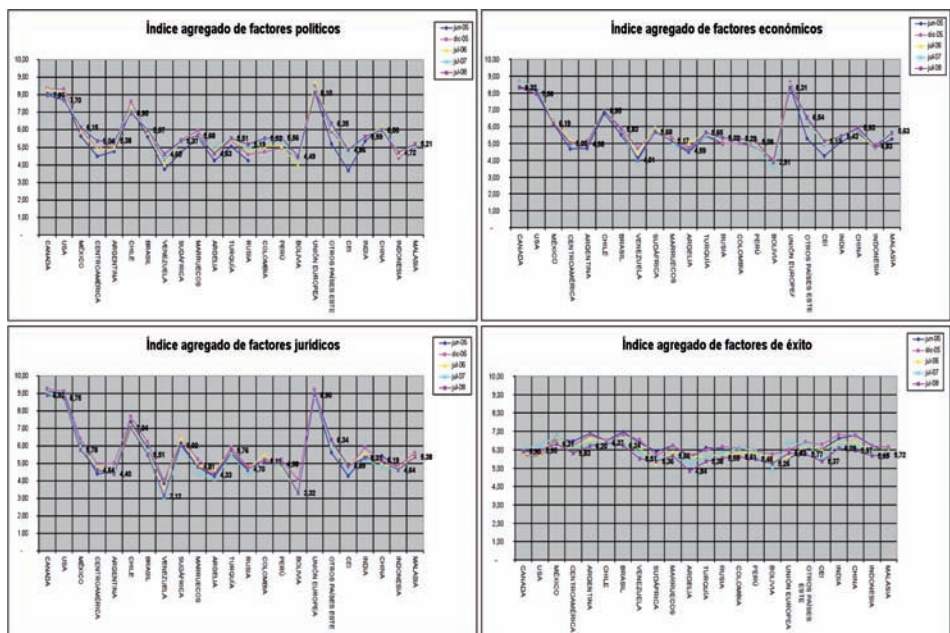


Gráfico 7 (Fuente: Índice de Valoración de la Inversión Española en el Exterior, edición 2008)

tienen la función de aplicar distintos aspectos de las mismas lo vayan a hacer con limpieza y sin sesgos.» (18)

Los empresarios, al crear una empresa, invertir, innovar y trabajar en un determinado país están condicionados por las regulaciones existentes en el mismo, por la seguridad que perciban en el marco normativo, así como por la confianza que éste les inspire. Las normas que regulan la creación y establecimiento de empresas, las que pueden condicionar la competencia, las que regulan el uso de los factores son elementos relevantes para la inversión productiva y para el empleo.

LA IMPORTANCIA DE LA FORTALEZA INSTITUCIONAL: UN ANÁLISIS COMPARATIVO CHINA-INDIA

En última instancia la relevancia que las empresas españolas otorgan a la fortaleza institucional en su proceso de inversión en el exterior queda

(18)SEBASTIÁN, C.: *«Instituciones y crecimiento económico: Un marco conceptual»*; Este estudio es parte de un proyecto titulado *«Calidad Institucional y Crecimiento Económico»*, financiado por la Fundación Ramón Areces (www.calidadinstitucional.org)

muy patente en un ejercicio de comparación que ya se ha convertido en clásico, consistente en contrastar las valoraciones que reciben, respectivamente, China e India y que viene recogido en el gráfico 8.

En términos globales, cabe aducir que las diferencias valorativas recogidas en este ejercicio de comparación reflejan, en gran medida, las características diferenciales de dos modelos de captación de la inversión directa extranjera sustancialmente diferentes. Estas diferencias, a su vez, analizadas en términos dinámicos, van haciéndose crecientemente sutiles. Asimismo, estas diferencias son el resultado de dos patrones, de dos modelos de crecimiento y desarrollo económico igualmente distintos. En concreto, el modelo económico chino responde a un criterio de «export oriented growth», en el que las exportaciones son el componente más dinámico de la demanda agregada. Por el contrario, el modelo indio hace hincapié básico en el desarrollo de la demanda interna. En estas circunstancias, han desarrollado modelos diferentes de captación de la inversión extranjera. China capta inversión extranjera dedicada, esencialmente, a producir en ese país para exportar a países terceros o a los países de origen de los propios inversores. Por el contrario, la producción generada por las inversiones extranjeras localizadas en India está destinada, básicamente, al mercado interior de este país. La evolución de variables como son el consumo interior y el saldo de la balanza comercial exponen, bien a las claras, estas diferencias de modelo de crecimiento.

Así, este análisis comparativo pone de manifiesto que China supera a India en el índice agregado de factores económicos y en todos los índices parciales que lo componen, excepción hecha del índice de valoración del sistema financiero, donde el ritmo de apertura y liberalización del sistema bancario indio supera al de China, y el de intervención de los mercados, donde la importante presencia pública en el sector empresarial chino condiciona fuertemente la actividad económica. Particularmente amplia, y creciente, es la diferencia que existe a favor de China en el índice parcial de valoración de la infraestructura, mientras que la brecha en el ámbito de la fiscalidad se ha cerrado en la edición analizada, al empeorar el correspondiente índice en China y mejorar en la India.

El índice agregado de factores políticos también es superior en el caso de China y, de manera consistente, también todos los índices parciales que lo componen. La excepción es el índice parcial de corrupción, que indica una percepción de ser un poco menor en la India, pero, para ambos países, el índice se encuentra en niveles absolutos bastante

reducidos. Conviene reseñar que el índice parcial de la presencia de España, situado ya en niveles bajos para ambos países, ha sufrido en esta edición otra caída en cada uno de ellos. Por el lado del índice parcial de estabilidad política, en el que China obtiene una mejor valoración que la India, es necesario subrayar que da la impresión de que, en ambos casos, se están valorando dos conceptos de estabilidad, en esencia, distintos: en el caso indio, se estaría considerando la inestabilidad gubernamental derivada de un régimen democrático vivo y dinámico mientras que, por el contrario, en el caso chino se estaría teniendo en cuenta la estabilidad gubernamental propia de un régimen autoritario. La única circunstancia en que se pueden equiparar ambas valoraciones es bajo el supuesto de que el actual régimen chino sea considerado eterno y, aunque da algunas muestras de ello, este planteamiento iría en contra de toda la lógica de la dinámica histórica. Por consiguiente, será necesario seguir de cerca esta evolución y comprobar si, efectivamente, los criterios de valoración de esta estabilidad política son o no homogéneos.

De forma consecuente con las comentadas diferencias de modelo, el índice agregado de factores jurídicos es más alto en el caso indio que en el chino. Pero, y aunque en esta edición en ambos casos se ha producido una mejora, la diferencia entre ellos se hace más pequeña al avanzar en mucha mayor medida la valoración positiva recibida por China. En efecto, si la mejor valoración de la India se venía extendiendo a todos los índices parciales que componen este índice agregado, y era especialmente marcada en el caso del índice parcial de valoración de la independencia de los tribunales, en esta edición se cierra la brecha en este índice parcial y China obtiene una mejor valoración que la India tanto en el índice parcial de marco regulatorio como de seguridad. Estas tendencias parecerían anunciar una cierta convergencia, desde la perspectiva de los inversores españoles, entre la valoración de China e India.

El índice agregado de factores de éxito muestra un continuo decrecimiento para ambos países, con los valores para la India normalmente un poco por encima de los asignados a China. Tal brecha es mayor en el caso del índice parcial de valoración de los directivos locales, donde la diferencia a favor de India es muy notable. Esta diferencia queda en alguna medida compensada por la valoración en el índice de expatriados mientras que los índices parciales de coste de los factores, expectativas de rentabilidad de la inversión y valoración del coste de la mano de obra tienden a converger.

indio el partido nacionalista hindú BJP por el Partido del Congreso, tras las elecciones de 2004, con un discurso, claramente, reformista y favorecedor de la apertura exterior y la captación de inversiones foráneas. En este contexto, queda claro que el proceso de globalización de India, su inversión en la economía global y la creciente presencia de empresas extranjeras han sido factores determinantes en la reducción de la tensión bélica en lo que él Presidente Clinton denominó «el lugar más peligroso del mundo».

LA EMPRESA Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS: UNA REFLEXIÓN ADICIONAL

Una vez analizada la importancia y la presencia empresarial tiene en la reducción de las tensiones bélicas queda por analizar su relevancia en el proceso de resolución de conflictos, lo que, en gran medida, equivale a valorar el papel de las empresas como instrumento de política exterior al servicio de los objetivos que, en cada momento, tengan las naciones. ¿Es posible que las empresas, movilizadas por los poderes públicos, se conviertan, a través de sus inversiones, en agentes de resolución de conflictos? Lamentablemente, existe una importante laguna en la reflexión teórica a este respecto y poco hay más allá de la evidencia empírica de que, por regla general, todo proceso de reducción de la tensión bélica bilateral, desde una perspectiva histórica, han ido acompañado de un proceso de fomento y liberalización de los intercambios comerciales. ¿Sería posible invertir los términos de la secuencia lógica, de manera que el fomento de los intercambios comerciales sea, a su vez, un mecanismo de reducción de las tensiones armadas y, en términos preventivos y de política exterior, un instrumento de resolución de conflictos? ¿Podría contribuir la mayor porosidad de la frontera y la libre circulación de bienes entre Israel y la Franja de Gaza a una reducción de la tensión en la zona? ¿La significativa reducción de la presencia de empresas internacionales en la economía venezolana ha sido uno de los factores determinantes de la escalada de la tensión entre este país y Colombia? Más allá de estos análisis parciales, cabría preguntarse si sería posible y, en gran medida, legítimo, desde el punto de vista de la transparencia los intercambios, si las potencias incentivaran la presencia de sus empresas en determinados países con vistas a la resolución de conflictos y a la reducción de tensiones armadas.

El componente económico de la política exterior norteamericana de los años 80, materializado en las restricciones a la exportación de cereal

norteamericano a la Unión Soviética y las limitaciones de acceso a productos de contenido tecnológico para el conjunto del Bloque del Este a través del COCOM, fueron factores determinantes del fracaso definitivo del socialismo real, de la desintegración del mencionado bloque y, en última instancia, de la resolución definitiva del mayor foco de tensión bélica que ha conocido jamás la humanidad, esto es, la Guerra Fría. Estas políticas implicaron, de hecho, la subordinación y, en última instancia, la utilización de intereses empresariales, en el marco de la política exterior, en favor de un proceso de resolución de conflictos. En esta reflexión y antes de precipitar cualquier incursión entusiasta, es importante señalar que estas iniciativas tuvieron importantes consecuencias económicas, tanto para el tesoro norteamericano como para el proceso de asignación de recursos. Por consiguiente, es preciso tener muy presente el componente del coste de estas iniciativas antes de encontrar en ellas una solución para todas las tensiones que salpican el globo.

ALGUNAS CONCLUSIONES

Si en el siglo XIX y en gran parte del siglo XX las visitas de Estado se caracterizaban por qué las delegaciones oficiales estaban compuestas, fundamentalmente, por personal uniformado, es decir, diplomáticos y militares, pocos mandatarios contemporáneos se desplazan al exterior, en visita oficial, sin un grupo, más o menos numeroso, de empresarios. Cierto es que estas visitas de Estado tienen, hoy en día, un componente de política interior del que carecían antaño; sin embargo, las empresas son hoy la manifestación externa más clara de la potencia de una nación, como, en otras épocas, lo eran los acorazados. Los Jefes de Estado y grandes mandatarios se codean hoy con los empresarios de la misma manera que en otras épocas lo hacían con embajadores y generales. ¿Será esto indicativo de que las empresas juegan hoy un papel relevante en la política exterior de un país, en la misma medida que la diplomacia y la milicia lo tenían antes y, si esto es así, es necesario plantearse en qué medida pueden las empresas contribuir a la consecución de los objetivos de pacificación y reducción de las tensiones bélicas que caracterizan la vida internacional?

A lo largo de nuestro análisis, hemos reflexionado acerca del mecanismo por el que las empresas contribuyen, desde un punto de vista sociológico y político, al fortalecimiento democrático de las naciones y, en consecuencia, a la reducción de sus objetivos de política exterior que

pueden exigir soluciones violentas y armadas. Evoluciones dispares en materia de desarrollo empresarial, fortalecimiento democrático, apaciguamiento nacionalista y, en gran medida, de reducción de la dialéctica belicista como la evidenciada, por ejemplo, entre Corea del Norte y Corea del Sur, obligan a reflexionar sobre la importancia que las empresas y el desarrollo económico han jugado en este proceso y, en última instancia, a ponderar sobre su posible utilización como instrumento, en el marco de una política exterior con objetivos de contribución a la resolución de conflictos.

Desde un punto de vista teórico, ésta constituye una nueva línea de reflexión en materia de relaciones internacionales, en gran medida, condicionada por el tradicional componente de mutuo beneficio del comercio internacional. Para ello, es preciso superar dos grandes restricciones tradicionales en materia de política exterior como son, en primer lugar, que el protagonismo en materia de política internacional corresponde exclusivamente a los poderes públicos y, en particular, a los gobiernos. Efectivamente, la sofisticación de los procesos democráticos y la complejidad de las sociedades modernas han determinado, como explica Robert Cooper en uno de los artículos más influyentes de la moderna teoría de las relaciones internacionales (19), que, aparte de los agentes gubernamentales, los agentes sociales, representantes de la sociedad civil, juegan un papel fundamental en el diseño y desarrollo de la política exterior de una nación. En el marco de las sociedades posmodernas, donde las fronteras de la soberanía se han difuminado y donde el protagonismo en materia de políticas públicas de la sociedad civil es creciente, la política exterior responde en su concepción y ejecución a actores múltiples, entre los que, evidentemente, el Estado juega un papel preponderante, aunque lejos ya de ser exclusivo.

La segunda restricción cuya superación resulta imprescindible en la comprensión del moderno marco de relaciones internacionales es que las empresas forman una parte significativa, muy activa y, por supuesto, legítima de una sociedad civil crecientemente compleja y que, en gran medida, desborda los límites de las estructuras e instituciones de la democracia formal tradicional. En este sentido, un mundo crecientemente globalizado, caracterizado por intereses y objetivos que superan los límites del Estado-nación tradicional, precisa del juego de intereses de agentes igualmente globalizados, entre los que, por su naturaleza, des-

(19) COOPER, R.. «*The Post-Modern State and the World Order*»; Demos, Londres, 2000.

tacan las empresas. En este marco, las empresas van a tener, en conjunción y en conflicto dialéctico con otros agentes sociales globalizados, como, hasta la fecha, viene demostrando la realidad, un protagonismo indudable. En este marco, la contribución de las empresas, por vías tanto directas como indirectas, a la resolución de situaciones de tensión armada y de conflicto bélico será, por el propio interés de éstas, un elemento positivo y novedoso del nuevo modelo de relaciones internacionales.

RESUMEN

Este texto reflexiona sobre la relación existente entre la empresa moderna y la exigencia social de impedir o superar los conflictos armados. En lo que debe ser entendido como una interacción biunívoca sociedad-empresa, el punto de partida es la necesidad de profundizar en cómo la empresa, trascendiendo su dimensión económica, influye en la sociedad por medio de componentes sociales y políticos.

Para ello, en primer lugar, se profundiza en el criterio de concebir a la empresa como un actor social, portador de valores, criterios e intereses y dotado, en las sociedades complejas modernas, de medios para transmitir y defender éstos en su entorno.

Acto seguido, se argumenta que entre estos valores e intereses de las empresas están, precisamente, los objetivos de prevención y superación de los conflictos armados. En esta idea, las empresas a través de sus decisiones de inversión, ejercen una presión directa sobre los agentes políticos y sociales, para la gestión de las situaciones de crisis. Sin embargo, el trabajo también reflexiona sobre las posibilidades efectivas de instrumentalización de las empresas, como herramientas políticas, al servicio de estos objetivos.

Palabras clave: Empresa, resolución de conflictos.

ABSTRACT

The present paper deals with the connection between the modern company and the social demand of preventing or overcoming armed conflicts. In what must be understood as a biunivocal interaction between society and company, the starting point is the need to study how the latter, transcending its economic dimension, influences on the society by means of social and political components.

Firstly, the paper examines the criterion of conceiving the company as a social actor which carries values, criteria and interests and which is endowed, in the modern complex societies, with means to transmit and defend all these in its environment.

Secondly, it is discussed that the aims of preventing and overcoming armed conflicts are among these values and interests of the companies. Consequently, the company, by means of its investment decisions, puts a direct pressure on the political and social agents in the management of conflict situations. Nevertheless, this paper also considers the effective possibilities of using the companies as political tools for achieving those aims.

Key words: Company, conflict resolution.