

Non-financial trasnational corporations behavior compared to those of financial trasnational corporations in the global economy during the crisis

Enviado por Valdivia en Mar, 10/06/2015 - 13:09

Cita:

Lorena Croitor, Elizabeth, [2012], "Non-financial trasnational corporations behavior compared to those of financial trasnational corporations in the global economy during the crisis", *6th International management conference*, 1-9 noviembre, pp. 64-72

Fuente:

Artículo científico

Fecha de publicación:

Viernes, Noviembre 16, 2012

Revista descriptores:

Empresas transnacionales y gobernanza mundial [1]

Estudios de caso: actividades - empresas [2]

Formas de la competencia entre grandes empresas [3]

Tema:

Funcionamiento de las corporaciones transnacionales no financieras

Idea principal:

Introducción

Elizabet Croitor es una investigadora de origen rumano que actualmente trabaja en la universidad de Stefan cel Mare Suceava, posee el titulo de economista y tiene una especialización en Economía internacional. Ha escrito varios artículos a cerca de las empresas trasnacionales y su papel en el mercado financiero y la economía

La economía mundial está viviendo una de sus épocas más caóticas, después de la segunda guerra mundial las crisis forman parte del panorama, la de 2008 explotó en el sistema bancario en los Estados Unidos, pero muy pronto se expandió a todos los sectores de la economía y a todos los países, la intención de la autora en el ensayo es revisar que papel juegan las grandes empresas trasnacionales no financieras en esta situación, los activos, las ventas, la inversión en el extranjero serán fundamentales para el análisis que prosigue.

La historia de las corporaciones transnacionales no financieras.

Las compañías transnacionales existían antes de la segunda guerra mundial. Standard Oli y Ford, ambas compañías estadounidenses, fueron las primeras empresas transnacionales.

Para 1960 existían varias empresas estadounidenses con esta característica, situación que más

tarde emuló el continente europeo, y algunos años después Asia. Para 1975 de las 50 compañías más grandes 21 eran europeas, 17 y estadounidenses y 12 asiáticas (p.67).

Estos desarrollos se han propagado intempestivamente, en 1970 existían algunos cientos de empresas transnacionales no financieras (Non-Financial Transnational Corporations) mientras que en la actualidad. (2012) se estima que hay más de 40 mil, la situación no es trivial, pues a cada momento resulta más complicado mantener el ordenamiento mundial y estas empresas adquieren cada vez más fuerza que de alguna manera es cedida por los bancos nacionales quienes cada vez tienen un menor control financiero. Actualmente más del 90% de estas compañías operan en los centros financieros más importantes del mundo.

Tendencias y perspectivas en las crisis

Pese a la crisis, la inversión extranjera directa a nivel global ha aumentado de 2010 a la fecha, sin embargo, el ritmo de crecimiento se redujo en un 15% respecto a los inicios del siglo XXI previo a la crisis financiera de 2008. No obstante, la producción industrial ha experimentado una notable expansión parecida al período previo a la crisis, buena parte de ella pertenece a la inversión realizada en países en desarrollo. El sudeste de Europa, el este de Asia y Latinoamérica son las regiones que tienen una mejor perspectiva gracias a su fuerte crecimiento en inversión extranjera directa.

Es innegable que actualmente las empresas transnacionales son fundamentales en todo el mundo, la suma de sus activos equivale al 10% del producto interno bruto mundial, y equivale a una tercera parte del total de las exportaciones en el mundo p.4 La inversión extranjera directa es una de las claves del crecimiento de la economía mundial, así todo, también es una realidad que la recuperación de la misma posterior a la crisis no ha sido tan rápida como se desearía.

El comportamiento de las compañías transnacionales y su impacto en la economía mundial.

La crisis económica mundial sacudió prácticamente a todas las empresas, pero si se trata de una empresa transnacional el impacto suele ser mayor, sus ventas totales están divididas entre las ventas domésticas y las ventas en el extranjero, por lo tanto la crisis financiera en un país desarrollado afecta directamente a estas grandes corporaciones. La mayoría de ellas son de procedencia europea, japonesa o estadounidense, y ante la crisis que se gestó en Estados Unidos pero que afectó a todos, es difícil mantener un margen de crecimiento favorable. En el documento se manifiesta lo anterior en una tabla que muestra las 50 empresas con mayor cantidad de ventas en el extranjero, casi ninguna de ellas se mantiene cerca de su posición, con excepción de las 3 primeras que si lo hacen (Fuente. UNCTAD Montreal, resultados de un estudio preliminar financiero abril 2010).

El primer lugar lo ocupa General Electric, esta empresa es de origen estadounidense si bien vio reducido el total de sus activos, logró mantener un nivel de producción aceptable, disminuía su ritmo de crecimiento pero no cayó de forma estrepitosa como si sucedió con otras compañías. Los ajustes que General Electric realizó para reducir sus pérdidas fue reducir su número de empleados tanto en Estados Unidos como en el extranjero en vista de que esa fuerza de trabajo no podía sostenerse con el nivel de producción que se tenía. Así logró afrontar la crisis y permanecer en el primer lugar como la compañía transnacional no financiera más exitosa.

El segundo lugar lo ocupa Shell, logró mantenerse en esa posición no porque quedara exenta a los estragos de la crisis, sino porque después de la caída normal de sus activos totales fue capaz de provocar una recuperación tan contundente como su caída, la reducción de su nivel de productividad provocó que también disminuyera el número de empleados pero de forma leve.

La tercera empresa BP Plc, que opera en Reino Unido logró escalar a ese sitio después de estar en el número 4 previo a la crisis, sus activos y sus ventas estaban incrementándose año con año por lo que cuando vino la debacle parecían tener cierto margen de maniobra, también se vieron obligados a despedir personal pero en este caso fue por el bajo nivel de ventas que experimentaban, a diferencia del ejemplo anterior en el que la caída importante se gestó a partir de los activos (capital de la empresa) y no desde sus ventas.

Parece ser que la clave de crecimiento para estas empresas, así como su esperanza para mantenerse en la cima depende en buena medida de los activos extranjeros que tengan, y su tendencia. Por ejemplo EDF SA previo a la crisis estaba en el sitio número 9, pero en la crisis sus activos se redujeron considerablemente y cayó a la posición 44, hay varios ejemplos en esta lista en ese sentido y también en sentido inverso.

Es obvio que las empresas financieras tengan una mayor cantidad de activos que las empresas no financieras, sin embargo, el diferencial es sobresaliente, el promedio de activos entre las 50 empresas no financieras con más activos es de 8, 519,222 millones de dólares, cifra mucho menor que los 52, 448,979 de las empresas financieras, la proporción es de 1 a 6, esto refleja que el mercado financiero está en constante crecimiento situación perjudicial para la producción real de la economía ya que el grado de especulación es muy elevado y muchos de los activos que podrían invertirse en el proceso productivo se pierden en el mercado financiero

Estas empresas transnacionales no financieras, por supuesto que no se sitúan de manera aleatoria, sus ganancias son absorbidas por su país de origen sin importar cuan arraigadas parezcan en países extranjeros, el autor nos muestra algunas gráficas que denotan lo anterior, Estados Unidos alberga a 13 de las 50 empresas transnacionales más importantes, seguido por Alemania con 7, el Reino Unido con 5 y Japón con 6. Los siguientes países, exceptuando Hong Kong son todos países europeos.

El autor concluye su exposición argumentando que por el alto grado de volatilidad de las finanzas de estas empresas es muy difícil predecir qué empresa se mantendrá a la cabeza, no obstante sugiere ciertos parámetros para profundizar en el análisis. Considera el volumen de los activos, el volumen de los activos en el extranjero, las ventas totales, las ventas en el extranjero, así como el número de empleados.

Las empresas transnacionales están en constante movimiento, buscan incrementar su capital y diversificar sus inversiones situándose en distintos países, la intención es encontrar mejores condiciones de alojamiento que le permitan incrementar sus ganancias, esto puede ser, en función de sus recursos tecnológicos, su fuerza de trabajo o sus inversiones. Por la gran derrama económica que estas grandes empresas dejan a su paso, los países receptores realizan mejoras constantes con el objetivo de atraer capital al ofrecer todas las particularidades que la empresa requiera.

Datos cruciales:

El promedio de activos de las 50 empresas financieras más importantes es 6 veces mayor al de las 50 empresas no financieras más importantes.

Trabajo de Fuentes:

Bartlett, C. A. & Ghoshal, S. (1989). *Managing across Borders. The Transnational Solution*. Boston, Harvard Business School Press.

Croitor(Tcaciuc), E. L & Hapenciuc, C.V. (2012). *"Transnational Financial Companies in the global economy during the crisis, Proceedings of the 7th International Conference on Business Excellence, Vol 1, Publishing Transilvania University of Brasov*

Nexo con el tema que estudiamos:

El autor distingue las empresas transnacionales financieras y las no financieras, y, a pesar de que la exposición gira en torno a las segundas, la financiarización se manifiesta repetidas veces en el texto. El éxito de las compañías transnacionales no depende únicamente del valor de sus activos o del flujo de sus ventas, sino que también importa cuán desarrollados se encuentran sus mercados en otros países y que tan capaces son de ajustarse ante los cambios financieros, es decir cada vez es más necesario formar parte de ese mercado especulativo para tener éxito en el mercado productivo.

En el documento se muestran ejemplos de empresas que sucumbieron a la crisis financiera de 2008 y otros casos de empresas que sortearon la coyuntura, sin embargo, no son la audacia o la agudeza mental las determinantes del éxito, es simplemente, el tamaño del capital y la diversificación del mismo en países receptores, las claves para mantenerse a la cabeza en el mercado.

Consecuentemente, incluso en participaciones de mercado tan grandes existen empresas líderes y empresas seguidoras, si las primeras cuentan con el capital para soportar las crisis y las segundas a pesar de su tamaño ven mermadas sus posibilidades el panorama arroja fusiones, absorciones y por consiguiente menos empresas transnacionales pero aún más grandes.

Queda por desarrollar una metodología detallada y obtener o generar los indicadores para establecer los criterios de liderazgo y preeminencia en la competencia mundial.

Source URL (modified on 27 Marzo 2017 - 8:44am): <http://let.iiec.unam.mx/node/312>

Links

[1] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/14>

[2] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/16>

[3] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/17>