

Politics and power in the Multinational Corporation

Enviado por Leticia Sánchez en Mié, 10/07/2015 - 12:10

Cita:

Dörrenbächer, Christoph, Mike Geppert [2012] *Politics and power in the Multinational Corporation*, New York, Cambridge, 444 pp.

Fuente:

Libro

Fecha de publicación:

2012

Revista descriptores:

Empresas transnacionales y gobernanza mundial [1]

Estudios de caso: actividades - empresas [2]

Formas de la competencia entre grandes empresas [3]

Relaciones entre empresas estados y sociedad [4]

Tema:

Las relaciones de poder en del estudio de las empresas multinacionales.

Idea principal:

Mike Geppert y y Christoph Dörrenbächer son profesores de la facultad de Business and Economics en Berlin School of Economics and Law.

Introducción. Politics and power in the multinational corporation: an introduction.

La actual crisis económica y financiera ha marcado negativamente el papel vital de las empresas multinacionales (EMN) en la vida cotidiana. La crisis de multinacionales emblemáticas como: Enron, WorldCom, Lehman Brothers, Toyota y General Motors, muestra los problemas de las empresas, la disfunción del mercado, pero además plantea el uso y el mal uso del poder de las EMN (p. 3).

Históricamente las investigaciones sobre las EMN se han enfocado en el estudio de la influencia y el cambio de papel en la gestión de la sede, la evolución de las EMN, los negocios internacionales, en general, gran parte de los estudios posteriores se concentraban en estrategias de gestión y en el interés político que busca mejorar la posición de poder de las empresas. Los primeros enfoques de micro-política se encargan de la búsqueda de poder por medio de la gestión de las filiales, sin embargo, en estos enfoques el poder se entendía en términos simples: acerca de las zonas de incertidumbre que afectan el desempeño de otros miembros y sobre el control de los recursos críticos (escasos).

Lo que falta en el debate de los negocios internacionales es introducir una mayor comprensión sociológica del poder donde las cuestiones sean: las formas o los intereses de las EMN, las estrategias más eficaces en la gestión, preguntarse quién se está beneficiando de las

estructuras transnacionales más estandarizadas y una evaluación comparativa sobre los principales sistemas o las mejores prácticas de las EMN.

En el caso de la perspectiva de las agencias la cuestión de poder se reduce a quién tiene qué poder y quién tiene poder sobre quién, descuidando el papel de las instituciones, los intereses y las identidades de los actores que participan en los juegos políticos. Sobre el poder, el libro propone que no se trata de una propiedad de ciertos actores poderosos, sino que se debe entender como un efecto relacional, donde el poder se encuentra arraigado [embedded]. Académicos institucionalistas han abordado temas: sobre el problema del arraigo de la agencia y el conocimiento en diferentes entornos sociales y societales de las MNC, y la tensión de la dualidad institucional entre la sede y las filiales, que se podrían desencadenar en luchas y conflictos políticos.

Algunas sugerencias sobre cómo abordar el papel de los intereses políticos y las identidades sociales las ha colocado Morgan (2001) quien propone que las multinacionales debe ser estudiadas como “espacios sociales transnacionales”, así como Bélanger y Edwards (2006) con su propuesta de “territorios en disputa” (p. 4-5).

Los capítulos del libro se basan en desarrollos conceptuales recientes, uniendo dos debates teóricos: 1) sobre el arraigo institucional y cultural de las relaciones sociales en la EMN, y 2) sobre el papel de los intereses y las identidades de los actores clave que constituyen a la EMN como "sistema político" de las diversas agencias. Los autores del libro catalogan sus contribuciones dentro de perspectivas críticas emergentes, como el marco de Barner-Rasmussen (2010) que compara perspectivas clave de los negocios internacionales y de las EMN.

El libro estudia en tres niveles el poder y la política de las EMN: 1) Macronivel (nacional e internacional). Aborda el papel de las instituciones sociales, así como las influencias culturales y políticas de los interesados: accionistas, agencias gubernamentales, grupos de presión no gubernamentales y movimientos cívicos. 2) Mesonivel. La EMN se analiza como una organización más o menos politizada, los ejes de análisis son: las EMN, sus jugadores clave en puestos directivos (de la sede y las filiales) y sus relaciones de empleo. 3) Micronivel. Se estudia a los actores individuales, especialmente a nivel de la filial, abordados como sistemas políticos donde las decisiones estratégicas de las multinacionales deben ser legitimadas, se trata de un juego político de resistencia y negociación entre los grupos de gestión, directivos y empleados (p. 5-6).

A continuación se sintetiza: 1) cómo se estudia el poder y la política en los negocios internacionales y en la literatura institucionalista, y 2) los enfoques alternativos de cómo han sido definidos y analizados el poder y la política en los debates emergentes de las EMN como “espacios sociales transnacionales”, “territorios en disputa” y espacios para ciertos “tipos de micropolítica”.

Negocios Internacionales (racionalistas) e institucionalistas sociológicos

Paradigma ecléctico. Dentro de las principales investigaciones de la inversión extranjera directa y la internalización se encuentra el modelo OLI (Ownership- Location- Internalization) de Dunning que afirma que las empresas de operación internacional están interesadas en mantener ventajas de propiedad, localización e internalización. La teoría OLI se ha desarrollado en gran medida en la economía del conocimiento, sin embargo, este enfoque está lejos de considerar asuntos de procesos políticos y poder en la creación de bienes de conocimiento en las EMN. En

general los enfoques dentro de estas ramas, están lejos de considerar asuntos de procesos políticos y poder en la creación de bienes de conocimiento en las EMN (p. 7-8).

Modelo de la evolución de la EMN La teoría evolucionista examina cómo el diseño de organización interno y las estructuras de gestión están vinculados a la internacionalización de las multinacionales. En este marco, un trabajo importante es el de Bartlett y Ghoshal, quienes enfatizan en el papel de las relaciones de poder como instrumento decisivo en el manejo de la EMN. La cuestión clave es que cuando el poder es centralizado, éste debe ser compartido con las subsidiarias para el manejo de las operaciones internacionales con el fin de controlarlas con eficacia. La discusión llega a que hay una fase nombrada como estado transnacional de la evolución, que requiere un balance de la eficiencia global y la adaptación local, además de que debe ser un cambio estructural, se debe convertir en un cambio cultural con la creación de una "mentalidad global" para mejorar la coordinación y el control. Los principales enfoques de este modelo han colocado el tema sobre las estructuras jerárquicas dentro de la EMN, centrándose en cómo podrían mejorar las empresas que trabajan a nivel internacional por medio de la gestión y organización. El problema de este enfoque es que hay una inocente creencia de que las disfunciones políticas pueden ser eliminadas por medio de una gestión más eficaz (p. 9-10).

Hedlund (1986) inspirado en la escuela de negocios internacionales, propone estudiar el control jerárquico y los mecanismos de coordinación de las EMN de manera dinámica, a lo cual llama hetarquía (p. 11).

El estudio de Birkinshaw y Ridderstrale (1999) es un ejemplo de cómo las relaciones de poder de las EMN y las estrategias políticas de las subsidiarias pueden ganar influencia a nivel sede. Los autores introducen la metáfora del "sistema inmunológico de las empresas" dentro de la EMN para demostrar cómo las relaciones de poder establecidas influyen en las iniciativas empresariales que son aceptadas o rechazadas por la sede (p. 11).

Los estudios sobre la toma de iniciativa de la subsidiaria y el espíritu empresarial son muy importantes para entender el papel del poder y la política en la EMN, de hecho sus conclusiones sobre el papel de las actividades de creación de recursos externos se pueden vincular a los estudios de los institucionalistas comparativos que muestran cómo los actores locales políticos están interrelacionados con los recursos de poder que proporcionan las instituciones locales (p. 12-13).

Por otra parte, sus hallazgos sobre el papel de las actividades de creación de recursos externos puede estar relacionado con los estudios institucionalistas comparativos, que muestran cómo los enfoques políticos de los actores locales están interrelacionados con recursos de poder proporcionados por las instituciones locales dando un paso demasiado lejos más allá de los límites de la empresa

Estudios institucionalistas de la EMN

En la constitución de la EMN, el institucionalismo enfatiza sobre dos principales líneas de investigación: 1) el papel de instituciones sociales (teorías de la organización neoinstitucionalista) y 2) los diferentes entornos (institucionalistas comparativos) (p. 13).

Neo-institucionalistas. Los neo-institucionalistas norteamericanos tienen gran interés en la

difusión y adopción de las prácticas de estructura y organización institucional, éstas, fuera de sus fronteras se propaga como las “mejores prácticas”, sobre todo los mecanismos de: regulación, normativos y cognitivo-culturales. El argumento clave del neo-institucionalismo son los conflictos isomórficos, en especial la distancia institucional entre el país sede y el país anfitrión, donde el primero origina las prácticas empresariales a su manera y las exporta al segundo, resulta complicado cuando hay presiones debido a grandes diferencias en la regulación, normas y lo cognitivo-cultural. Este enfoque considera a la política y al poder como elementos secundarios (p.14-15).

Institucionalistas comparativos. Se enfocan en comparar varias características acerca de las influencias del ambiente institucional. Es relevante que distintas combinaciones sociales de mercado y no mercado difieren en sus formas de relación y coordinación. Esta teoría sugiere que hay instituciones sociales que crean distintos tipos de capitalismo, la tipología más popular es la de Hall y Soskice (2001), ellos mencionan varios grados de coordinación en economías capitalistas y clasifican seis tipos: dos más liberales, con poco impacto en la coordinación de los mecanismos de no-mercado, a los cuales nombran: fragmentado y compartimentado; y cuatro que están más coordinados con los tipos de sistemas de negocios nacionales, llamados: distritos industriales, estado organizado, colaborativo y el altamente coordinado. En estos estudios institucionalistas el poder y la política se conceptualizan en un lugar estático y sobre-socializado (p.16-17).

El libro se basa en dos nuevos desarrollos de las investigaciones del neo-institucionalismo y los institucionalistas comparativos:

1) una postura reciente la ha puesto Kostova et al (2008) que cuestiona las ideas básicas del institucionalismo y argumenta que las EMN se encuentran sujetas a influencias e historias institucionales con diferentes maneras de adaptarse a las: equivocaciones, ambigüedades y complejidades. Se argumenta que la EMN es un actor colectivo con poder para influir en la creación de instituciones nacionales y transnacionales, que sus subunidades y actores clave no sólo están respondiendo a las presiones institucionales, así las EMNs son espacios políticos donde los grandes actores pueden manipular, negociar y construir parcialmente sus entornos institucionales (p.19-21).

2) Se introducen los conceptos de “espacios sociales transnacionales” y “territorios en disputa”. Este enfoque subraya que no hay sólo una forma de organización de las EMNs, sino que existen multi-niveles y diversas organizaciones que deben incrustar socialmente sus prácticas de gestión y organización a nivel local. Las dimensiones sociopolíticas emergentes son espacios sociales transnacionales dentro y a través de las diversas actividades transfronterizas de las EMNs. Esta visión muestra que la adaptación local de las estrategias globales y las "mejores prácticas" no se pueden reducir a un elemento técnico o una naturaleza económica racional e institucional, sino que se trata de actividades políticas dinámicas de los actores, así la EMN se convierte en un "terreno en disputa" (p. 22-23).

En síntesis, se enfatiza sobre el papel de los diversos intereses, ideologías e identidades de actores clave que constituyen el juego de micro-política. Se estudian las relaciones de poder como elementos dinámicos y relacionales, los cuales no sólo son creadas por medio de grandes actores, también pueden participar los empleados, incluidos los sindicatos internacionales y sus

representantes, ya que éstos son parte crucial de las actividades locales. Se incluyen las relaciones asimétricas de poder, como la diferencia de influencia de la sede de la empresa o un alto directivo sobre las filiales y los miembros de nivel inferior, pero se sostiene que éstos últimos pueden ganar influencia en la toma de decisiones si comienzan a participar en los procesos políticos, es decir, si entran al juego de micro-política dentro de la empresa, el cual está configurado con reglas formales e informales y dependiendo de la habilidad de cada actor se determina el tipo de influencia en la configuración de las normas (p. 24-25).

Dentro de este marco, el libro se divide en cinco partes: 1) la introducción que expone el marco teórico general, 2) se dedica a examinar de manera amplia el contexto institucional y cultural nacional, cómo las instituciones sociales locales restringen o permiten a los actores construir recursos de poder y cómo movilizar el apoyo político, 3) aborda los intereses en los procesos políticos de los diversos actores de las EMNs, centrándose en las filiales y la sede, 4) se tratan asuntos de identidad de trabajo y política dentro de las subsidiarias que puede producir conflictos políticos, estereotipos, malentendidos, conflictos de intereses y lucha política, y 5) brinda conclusiones acerca de las macropolíticas y las micropolíticas (p. 27-30).

Capítulo 2. Con el ejemplo de dos EMNs de fabricación de motores de reacción (uno británico y el otro estadounidense) se demuestra que las filiales locales situadas en Alemania se encuentran activamente involucrados en la construcción social de diferentes recursos que se requieren para el funcionamiento de las empresas, como la gestión de recursos humanos, capacidades técnicas y organizacionales, socios y proveedores en procesos y negocios de micropolítica, entre otras.

Capítulo 3. Se trata de la comprensión de terrenos en disputa, se estudia cómo a partir del sistema alemán de relaciones laborales, el sistema institucional nacional proporciona recursos a los actores locales para crear una estrategia dentro de sus multinacionales.

Capítulo 4. Por medio de dos casos de estudio (de EMNs en Francia y Noruega) se muestra el papel del arraigo social y se sostiene que las habilidades sociales de los actores, sobre todo en la reducción de papeles, son importantes para la comprensión de los procesos de adaptación local cuando el conocimiento se transfiere de la sede a las subsidiarias.

Capítulo 5. Revisa críticamente la teoría sobre los conflictos de la relación sede-filial, en la cual se identifican 17 contribuciones. Se presenta y argumenta que la futura literatura de los conflictos en las EMNs debe poner mayor énfasis en tres cuestiones: 1) el vínculo teórico entre poder y conflicto, 2) el papel de los actores y su arraigo estructural, y 3) el proceso de conflictos sede-filial.

Capítulo 6. Basado en un estudio cuantitativo de las EMNs estadounidenses y europeas, se muestra que los conflictos entre la sede y las filiales son más probables si existen problemas de comunicación y diferencias de percepción entre estos dos actores.

Capítulo 7. Se analizan tres episodios de pérdidas de EMNs Húngaras en un periodo de 15 años (1989-2004), se pone de relieve el contexto interno y externo, en particular la forma de los intereses y comportamientos, tanto de la sede, como de la subsidiaria.

Capítulo 8. Se desarrollan los conflictos sede-filial desde una perspectiva psicológico social. Los autores sostienen que los conflictos que inician en las diferencias de percepción podrían tomar la

forma de conflictos de distribución, de conflictos de proceso o de conflictos de objetivos, la cual se ejemplifica en detalle con las diferencias de percepción relacionados con las capacidades de las subsidiarias.

Capítulo 9. Se estudia el impacto cultural del país anfitrión por la interacción con las filiales. Se observa el impacto sociopolítico en tres elementos: 1) el comportamiento (de los directores) al compartir conocimiento, 2) su comportamiento proactivo, y 3) su acceso al conjunto de EMNs.

Capítulo 10. Trata las relaciones de trabajo japonés-holandés con las EMNs. Es un estudio etnográfico sobre cómo los actores que se encargan de organizar, hablan de identidades culturales al haber distinciones entre ellos y los demás.

Capítulo 11. Se muestra con dos subsidiarias rusas, cómo la construcción de identidades nacionales se vincula con relaciones de poder. Se demuestra cómo las identidades nacionales no son estáticas y no pueden ser entendidos con análisis subjetivos de intereses políticos de actores clave.

Capítulo 12. Se muestra por medio del estudio de una filial serbia de una fábrica de cerveza turca que el papel social en la construcción de la identidad, en lo que refiere al “habitus” no se limita a los administradores, ya que también los empleados influyen en esa construcción.

Capítulo 13. Se argumenta que la micropolítica de las multinacionales necesita ir acompañada de enfoques de macropolítica, esto es porque las EMN se encuentran afectadas de manera simultánea y el impacto es en múltiples contextos. Se sugiere estudiar a la EMN como espacio social transnacional con diversos conjuntos de prácticas legitimadoras. Se muestra la cuestión lógica general de los juegos de micropolítica en las EMN. Se destaca que las investigaciones de negocios internacionales no han estudiado a las multinacionales como entidades financieras, legales y contables para desarrollar una visión más profunda de las decisiones sobre inversión, desinversión, cierre de sitios, las fusiones y adquisiciones. Se apunta que es urgente y necesario el estudio de las elites gerenciales globales, y cuestionarse quién maneja qué, y, cómo y con qué efecto.

Cápítulos relevantes para el proyecto:

5. Conflict in headquarters-subsiary relations: a critical literature review and new directions. (Susanne Blazejewski, Florian Becker-Ritterspach)

13. Reflection on the macro-politics of micro-politics (Glenn Morgan)

Trabajo de Fuentes:

Barner-Rasmussen, W, Piekkari R, Scott-Kennel y Welch C. [2010], “Commander-in-chief or absentee landlord? Key perspectives on headquarters in multinational corporations”, Holm y U Andersson (eds), *Managing the Contemporary Multinational*, Cheltenham, Edward Elgar Publishing, pp. 85-105.

Bartlett, C. A., S. Ghoshal [1989], *Managing Across Borders: The Transnational Solution*, Boston,

MA, Harvard Business School Press, pp. 391.

Bélanger, J., A. Giles y J.N. Grenier [2003], "Patterns of Corporate Influence in the Host Country: A Study of ABB in Canada", *International Journal of Human Resource Management*, 14(3): 469-485.

Birkinshaw, J.M, J. Ridderstråle [1999], "Fighting the corporate immune system: A process study of peripheral initiatives in large, complex organizations", *International Business Review*, 8: 149-180.

Gunnar Hedlund [1986], "The hypermodern MNC - A heterarchy?" *Human Resource Management*, (25)1:9.35

Hall, Peter A, David Soskice [2001], *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, OUP Oxford, pp. 570.

Kostova, T., K. Roth y M. T. Dacin [2008], "Institutional Theory in the Study of Multinational Corporations: A Critique and New Directions", *Academy of Management Review*, 33:994-1006.

Morgan, G. [2001], "The Development of Transnational Standards and Regulations and their impacts on firms", Morgan, Kristensen, Whitley (eds), *The Multinational Firm: Organizing across Institutional and National Divides*, Oxford: Oxford University Press, pp.225-252.

Morgan, G. [2001], "The Multinational Firm. Organizing across Institutional and National Divides!", G. Morgan, P. Hull Kristensen and R. Whitley (eds), *The Multinational Firm: Organizing across Institutional and National Divides*, Oxford: Oxford University Press, 1-24.

Nexo con el tema que estudiamos:

Un estudio crítico sobre las empresas globales requiere del análisis del entorno total, una cuestión importante es que se deben estudiar relaciones más que elementos aislados, las cuales pueden ser: de empresas con otras empresas, de éstas con su entorno geográfico, de los recursos que utilizan en determinada zona, humanos y naturales, por mencionar algunos. Otro tipo de análisis puede ser, como propone el libro, la relación que tienen las empresas, instituciones y la sociedad, sin embargo, una investigación más amplia obliga a pensar la relación que tienen las empresas y el Estado, el tipo de concesiones, los financiamientos, las flexibilidades legales, etc., todos los privilegios que las empresas pueden tener, pero también, qué es lo que la empresa otorga a cambio de todo esto, qué tipo de conexión tienen con las distintas identidades de la figura estado, como los partidos políticos, parentescos, amistades, etc.

Source URL (modified on 9 Octubre 2015 - 3:33pm): <http://let.iiec.unam.mx/node/316>

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>

[4] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/20>