

The cost of crossing borders in the global economy

Enviado por sanerag en Vie, 10/09/2015 - 21:54

Cita:

Lundan, Sarianna [2015], "The cost of crossing borders in the global economy", Sarianna Lundan (editora), *Transnational corporations and transnational governance*, Londres, Palgrave Macmillan, 1-21 pp.

Fuente:

Libro

Fecha de publicación:

2015

Revista descriptores:

Empresas transnacionales y gobernanza mundial [1]

Estudios de caso: actividades - empresas [2]

Relaciones de propiedad y control: empresas sin nacionalidad versus internacionalización del capital [3]

Relaciones entre empresas estados y sociedad [4]

Tema:

Para superar los costos de aceptación que surgen del proceso de expansión global, las empresas transnacionales generan procesos de adaptación e innovación en los nuevos mercados.

Idea principal:

Sarianna Lundan es profesora de Gerencia internacional y gobernanza en la Universidad de Bremen, Alemania.

Los costos de cruzar fronteras en la economía global

La transnacionalidad (transnationalism) es un término que ha sido empleado desde hace cuarenta años, en los inicios de la crisis energética, cuando los actores clave necesitaban redefinir su papel en el sistema político global. Actualmente, el término continúa siendo usado pero a la luz de la globalización, una gobernanza que mezcla actores públicos y privados y la emergencia de nuevos actores. Con estos cambios, las organizaciones y corporaciones transnacionales mantienen una poderosa influencia en la economía mundial, pero se enfrentan a un escenario distinto al de la década de los años 70 (p. 1).

El crecimiento de la IED como proporción del PIB y el del comercio transfronterizo son indicadores de que la economía se ha vuelto más global. El desarrollo de la tecnología de la información ha potenciado los intercambios económicos, ampliado la escala de operaciones de las transnacionales que pueden controlar filiales y empleados, y vender sus productos en diferentes partes del mundo. Sin embargo, el panorama no es tan global como señalan los datos y las fronteras siguen siendo importantes (p. 1-2).

Aunque las corporaciones logran traspasar las fronteras, a través de la negociación con gobiernos, el enfoque del libro es que “las transnacionales están igualmente preocupadas por la aceptación o por atraer a los consumidores en los mercados extranjeros” (p. 2), lo que las obliga a desarrollar estrategias para adaptarse a las condiciones locales que enfrentan.

Desde una perspectiva co-evolucionista (1), se argumenta que las oportunidades y restricciones que impone la economía global a las empresas no actúan sólo sobre el entorno de las firmas, sino que pueden imponer cambios al interior de las transnacionales. Aunque algunas barreras relacionadas con la distancia siguen siendo importantes, las más difíciles de superar son las institucionales. Para hacerlo, las transnacionales deben recurrir a la negociación y construcción de las reglas y prácticas que imperan en el mercado, a través de fronteras (p. 2).

En este libro, el término transnacional se usa para un tipo determinado de empresa transnacional integrada que responde a las necesidades locales y genera economías de escala a nivel global (p. 2-3). Los autores reconocen que la agencia de la firma (agency of firms) (2) influencia las condiciones en que opera, y cómo este condicionamiento contribuye a dar forma a sus posibilidades de acceso y aceptación en nuevos mercados (p. 3).

Organizaciones internacionales, transnacionales y multinacionales

Se toma como base el trabajo de Bartlett y Ghoshal (1989), quienes estudiaron varias empresas estadounidenses que, a mitad de la década de los ochenta, habían alcanzado un alto grado de internacionalización y enfrentaban el reto de coordinar actividades de valor agregado a través de las fronteras. Según estos autores, la solución a la tensión entre el aprovechamiento de economías de escala a nivel global y la adaptación y personalización en los mercados locales, es la organización transnacional que permite alcanzar ambos objetivos simultáneamente (p. 4).

La centralidad del término transnacional, como se usó en los debates de la década de los setenta, está en que las actividades se realizan a través de las fronteras de los estados nación, no entre estados (cuyo término sería internacional), sino que se trata de actividades que cruzan fronteras y que implican aspectos relacionados con el estado -como la regulación- y se realizan por actores privados o privados en colaboración con el estado (p. 4-5).

Huntington (1973) distingue claramente entre empresas transnacionales, internacionales y multinacionales: “una organización es transnacional [...] si lleva a cabo operaciones centralmente dirigidas en uno o más estados nación. Similarmente, una organización es internacional [...] sólo si el control de la organización está explícitamente dividido entre representantes de dos o más nacionalidades. Y una organización es multinacional [...] sólo si personas de dos o más nacionalidades participan significativamente en sus operaciones” (p. 5).

Es decir, la característica central de la transnacionalidad no está dada por la nacionalidad de los directivos o de los empleados, sino porque este tipo de organizaciones son capaces de controlar, coordinar y dirigir operaciones económicas centrales en diferentes países (p. 5). Para Huntington (1973), “las organizaciones internacionales están destinadas para facilitar intereses comunes en muchas unidades nacionales. Las organizaciones transnacionales persiguen un único interés en muchas naciones”. La búsqueda de tales objetivos implica, para las organizaciones internacionales, acuerdos entre naciones y para las transnacionales acceso

transfronterizo (p. 5).

El acceso transfronterizo se busca únicamente para aumentar las ganancias de los dueños de las corporaciones transnacionales, por lo que puede ser igualmente para expandir el mercado, tener acceso a cierto tipo de materias primas o reducir costos. En la práctica, esto significa que las empresas transnacionales buscan la libertad de operar más que el poder para controlar (p. 5-6)

Por lo tanto, las transnacionales sólo buscan la ruta más accesible para expandir sus mercados externos. Las barreras institucionales a que se enfrenten dependen de la escasez relativa de los recursos que busquen y eso las puede llevar a negociar con mayor o menor facilidad. Aunque estas barreras han disminuido en comparación con los años 70 cuando los gobiernos eran más intervencionistas, las transnacionales se enfrentan a otros obstáculos para sus operaciones transfronterizas.

Del costo de acceso al costo de aceptación

La expansión mundial de las empresas se ha enfrentado a diferentes condiciones que modifican los costos de acceso a nuevos mercados. Después de la primera guerra mundial, la expansión respondía a la necesidad de controlar recursos naturales. Después de 1960, los costos de acceso a nuevos mercados se volvieron más visibles debido a la significativa importancia que tenían las fronteras estatales. A finales de la década de los ochenta, el panorama cambió para las empresas y las políticas de desregulación, privatización, liberación de comercio e inversión, hicieron más porosas las fronteras estatales y permitieron a las empresas operar a través de las fronteras. Bajo las condiciones imperantes en las últimas décadas, los costos de mayor relevancia para las transnacionales no son los de acceso, sino los de aceptación y adaptación al nuevo mercado (costs of acceptance or liability of foreignness) (3). (p. 6-7).

“Estos costos pueden ir desde ajustes a los productos y servicios ofrecidos por las transnacionales, cambios en las estrategias de mercadeo y distribución y, en última instancia, cambios en las maneras de operar de las empresas en los países receptores” (p. 7). Para reclutar, retener y motivar a los empleados, las transnacionales tienen que construir un entorno de legitimidad en el contexto institucional local. La construcción de la legitimidad de la transnacional está determinada por múltiples factores, sin embargo, el comportamiento de la transnacional es un elemento crucial (normalmente, las transnacionales pagan salarios más altos que las empresas locales) (p. 7).

El índice de transnacionalización calculado por la UNCTAD (relación entre las ventas, activos y empleados que se realizan en el exterior con relación a las ventas, activos y empleados totales de una empresa) mide el grado de internacionalización de una empresa. Según Rugman y Verbeke (2004), sólo 9 de las 365 empresas que aparecen en Fortune 500 y de las que se tiene suficiente información disponible, pueden considerarse globales, debido a que sus ventas son por lo menos el 20% en cada región de la tríada (Norteamérica, Europa y Asia) y no más de 50% en otra región. La mayoría de las transnacionales son más fuertes en su región de origen o en dos de las tres regiones más importantes del mundo (p. 7-8).

Una dificultad adicional para medir el tamaño de las transnacionales es que éstas se basan en redes de actividades de creación de valor transfronterizas (subcontratación manufacturera, de

diseño, en investigación y desarrollo, para distribución, etc.). Por lo que una medida basada sólo en la estructura interna es una estimación muy conservadora de la importancia económica de la empresa (p.8).

Las dificultades para cruzar las fronteras están asociadas a la distancia geográfica, a las similitudes y diferencias entre países, o a otro tipo de distancia (social, institucional, cultural, etc.). Asimismo, aunque normalmente se asume cierto grado de homogeneidad cultural e institucional a nivel estatal, es cada vez más evidente que en algunos contextos es fundamental reconocer diferencias subnacionales (p. 8-9).

Variedad y co-evolución institucional

La distancia aumenta la incertidumbre con respecto al posible país receptor, frente a la cual las empresas reaccionan de tres formas básicas: evasión, adaptación o co-evolución (p. 9).

En caso de que la distancia cultural sea muy grande, como en casos de estados que sufren corrupción endémica o son considerados fallidos, las transnacionales tienden a evitar la inversión, excepto en caso de inversión en extracción de recursos naturales. En otras circunstancias, las transnacionales tienden a adaptar sus productos al nuevo mercado, e incluso, puede haber cambios en la red interna y externa de gobernanza y relaciones contractuales. Y algunas veces, las transnacionales no sólo modifican sus estructuras y procesos, sino que pueden intentar inducir cambios en los países anfitriones a través de sus propios ejemplos (p. 9).

“En este caso, se trata de co-evolución institucional, cuando las empresas transnacionales no toman como dadas las reglas y normas en el mercado, sino que ven oportunidades para introducir nuevas prácticas o formas de pensar y de moldear la regulación bajo la cual realizan sus actividades. El resultado puede ser lograr la aceptación de sus productos o ganar legitimidad política y social en los mercados del país anfitrión” (p. 9).

Se trata entonces de un proceso de experimentación que involucra la adaptación y la co-evolución y que se manifiesta en nuevas formas de gestión, políticas de contratación, incentivos y motivación, nuevos métodos de coordinación, etcétera (p. 9-10).

Existen dos características que hacen más complejo este proceso de experimentación: 1) la gran variedad de respuestas a los estímulos presentados por los países receptores, y que contribuye a la heterogeneidad de empresas; y 2) la difusión e intercambio de varios tipos de activos intangibles (estructuras organizacionales, prácticas de gestión, conocimiento de los mercados) a través de las fronteras pero puestas en práctica en el país anfitrión (p. 10).

Una manera de resolver las dificultades impuestas por las barreras de aceptación es aumentar la capacidad de respuesta local mediante la contratación global, la participación en joint ventures o mediante adquisiciones, comprar una empresa local, etc. Sin embargo, las empresas enfrentan dificultades persistentes pues cualquiera de las soluciones exigirá mayor coordinación interna o de gestión (p. 10).

Conclusiones

A pesar de los cambios recientes en el escenario mundial, las empresas transnacionales siguen

enfrentando barreras al acceso a nuevos mercados, con los costos de distancia asociados a las operaciones transfronterizas (p. 15).

Los flujos del comercio intrafirma son, entonces, un indicador de la especialización de tareas, más que de productos, de la cadenas de valor (p. 16).

La geografía de la producción que resulta de la fina división del trabajo en las cadenas de valor refleja las ventajas comparativas entre diferentes países, regiones y ciudades del mundo. Para aprovechar las posibilidades, la coordinación interna y externa de las transnacionales debe estar en constante evolución (p. 16).

Las empresas transnacionales siguen enfrentando obstáculos en el acceso a otros mercados. Además de que enfrenta diferencias culturales y preferenciales (en productos y servicios), la empresa transnacional enfrenta diferencias en el trato con el gobierno y la sociedad civil. En general, se verifica un sesgo a favor de las empresas domésticas (p. 17).

A pesar de dichas barreras, las empresas transnacionales han expandido su presencia, a través, entre otras medidas, de la ciudadanía corporativa (corporate citizenship) (4). Es decir, la aceptación ya no depende sólo de la negociación con los gobiernos, sino de un proceso en el que participan la sociedad civil, los gobiernos y lo organismos supranacionales (p. 17).

En el proceso de co-evolución los directores son piezas clave, ya que son quienes pueden ver las necesidades y las oportunidades de cambio, y quienes pueden promover el proceso de experimentación para encontrar soluciones en el país anfitrión (p. 17).

El conocimiento y la información devienen cruciales para gestionar actividades transfronterizas. La habilidad de la empresa para recolectar la información y procesarla para hacerla transferible, requiere soluciones organizacionales y estructurales que logran equilibrar centralización y descentralización. En otras palabras, además de las barreras para acceder a nuevos mercados, también existen obstáculos persistentes para generar y transferir información a través de las fronteras (p. 18).

Contenido del libro (p. 11-14)

Parte I. Bases teóricas para entender los costos y retos que la coordinación jerárquica y contractual transfronteriza impone a las transnacionales.

Capítulo 2. Retoma la teoría de los costos de transacción para explicar las decisiones de coordinación de las diferentes actividades de la cadena de valor de las transnacionales.

Capítulo 3. Discute el enfoque prevaleciente en la teoría de costos de transacción acerca del oportunismo, como la principal fuente de problemas de coordinación y pone en relieve la existencia de otros, como la fiabilidad limitada (bounded liability), esto es, la incapacidad de los directivos locales de cumplir compromisos por información asimétrica o problemas de coordinación transfronteriza.

Capítulo 4. Retomando la información asimétrica, este capítulo aborda la dificultad de las casas matrices para influir o guiar los procesos de innovación de las filiales.

Parte II. Analiza detalladamente los costos de cruzar las fronteras, su medida y los factores que los determinan.

Capítulo 5. Mide las barreras de distancia a las que se enfrentan las empresas finlandesas.

Capítulo 6. Aborda el proceso de innovación al interior de las empresas transnacionales y la multiplicidad de aproximaciones existentes.

Capítulo 7. Relaciona el proceso de innovación de la empresa con el contexto en el que se desenvuelve (emdeddedness), lo que impone diferentes retos de coordinación.

Parte III. Analiza las estrategias de gestión y organización adoptadas por las transnacionales para superar los costos relacionados con la distancia.

Capítulo 8. Trata los métodos formales e informales para mitigar los conflictos al interior de las transnacionales.

Capítulo 9. Enfatiza la creación de sedes regionales como estrategia de resolución de problemas de coordinación entre las casas matrices y las filiales.

Capítulo 10. Usando la experiencia finlandesa, este capítulo señala la capacidad de las empresas transnacionales para buscar soluciones de manera permanente y dinámica.

Parte IV. Discute el contexto societal de la firma y evalúa su presencia institucional.

Capítulo 11. Analiza las empresas que prestan servicios de contabilidad y la influencia que han ejercido para estandarizar los procesos de contabilidad en todo el mundo.

Capítulo 12. Trata el tema de las violaciones a los derechos humanos desde dos perspectivas: las empresas extractivas que atentan contra los derechos humanos y las que, en contextos de estados fallidos, llenan vacíos en la provisión de servicios básicos.

Capítulo 13. Discute la necesidad de estructuras de gobernanza que reconozcan la estructura transfronteriza de las transnacionales y la limitación de las regulaciones nacionales.

(1) Co-evolution is a company's efforts to simultaneously adapt to and influence the external environment. Co-evolution is the joint and interactive outcome of managerial intentionality, organisational efforts and environmental change. It considers organisations, their populations and their environments as the interdependent outcome of managerial actions, institutional influences and extra-institutional changes (technological, sociopolitical and other environmental phenomena).

http://lexicon.ft.com/Term?term=co_evolution [5]

(2) Agency theory is concerned with resolving problems that can exist in agency relationships;

that is, between principals (such as shareholders) and agents of the principals (for example, company executives). The two problems that agency theory addresses are: 1) the problems that arise when the desires or goals of the principal and agent are in conflict, and the principal is unable to verify (because it is difficult and/or expensive to do so) what the agent is actually doing; and 2) the problems that arise when the principal and agent have different attitudes towards risk. Because of different risk tolerances, the principal and agent may each be inclined to take different actions. <http://www.investopedia.com/terms/a/agency> [6]

(3) The 'liability of foreignness' is a term describing the additional costs that firms operating outside their home countries experience above those incurred by local firms. These costs originate in limited local knowledge, local stakeholders' discriminatory attitudes and the difficulties of managing organizations whose subunits are separated by time and distance. <http://www.palgraveconnect.com/esm/doi/10.1057/9781137294678.0239> [7]

(4) Corporate citizenship. The extent to which businesses are socially responsible for meeting legal, ethical and economic responsibilities placed on them by shareholders. The aim is for businesses to create higher standards of living and quality of life in the communities in which they operate, while still preserving profitability for stakeholders. <http://www.investopedia.com/terms/c/corporatecitizenship.asp#ixzz3o7l8lC9z> [8]

Cápítulos relevantes para el proyecto:

3. Bounded reality: a new behavioral foundation for MNE governance- Alain Verbeke and Nathan S. Greidanus

4. The 'parenting advantage' and innovation processes in the multinational firm: does top management mess things up? - Mats Forsgren

6. Looking into the innovation process: how international is innovation in multinational companies? - Jannika Mattes. ESENCIAL

11. Accounting firms: global reach without transnational form- Jochen Zimmermann and Jan-Christoph Volckmer

13. The changing role of business in global society: implications for governance, democracy, and the theory of the firm- Andreas Georg Scherer, Guido Palazzo and Hannah Trittin. ESENCIAL

Trabajo de Fuentes:

Bartlett, C. Y Ghoshal, S. [1989], *Managing across borders: The transnational solution*, Boston, Harvard Business School Press. Shows how the nature of the competitive game has fundamentally changed, requiring that companies capture global-scale efficiency and respond to national markets. This work contains profiles of global middle managers and real-world case studies to paint a picture of the issues, problems, and opportunities on the road to becoming a transnational. <http://www.buffalolib.org/vufind/Record/1008292/Reviews#sthash.TKODslup....> [9]

Nexo con el tema que estudiamos:

El texto señala que pese a la liberalización del comercio y las inversiones en los últimos treinta

años, las empresas transnacionales siguen enfrentándose a costos por el acceso a nuevos mercados. Esos costos se explican por la distancia geográfica, la distancia cultural e institucional de los países de origen y destino en que operan las transnacionales.

La existencia de tales costos es crucial para comprender las estrategias de adaptación e innovación de las transnacionales en los productos y servicios que ofrece, en su gobernanza (organización y estructura), y en su relación con el medio institucional y social.

El texto es relevante porque plantea el proceso dinámico realizado por las transnacionales por aprovechar las ventajas de localización: no sólo se trata de acceder a recursos naturales, humanos o ampliar su mercado, al mismo tiempo, la empresa se adapta al contexto local en que está inmersa, pero pretende influir en él para mejorar su posición. La tensión entre la capacidad de respuesta a las necesidades locales y la coordinación de actividades, tareas y procesos transfronterizos, deriva en procesos de innovación que resultan en métodos gerenciales nuevos, políticas de contratación de proveedores particulares, adaptación de los productos y servicios ofrecidos, etcétera. Esta adaptación equivale a considerar nuevos actores que condicionan la aceptación de la empresa: gobiernos, consumidores, organizaciones internacionales.

Aunque el texto no explora si las empresas poseen o ganan poder político, en el proceso de co-evolución, si da pistas para comprender la capacidad de adaptación e innovación de las transnacionales a nivel local, regional y mundial.

Considerar la idea de los costos de aceptación, los procesos que constituyen la distancia y los procesos de adaptación como elementos cruciales para caracterizar los desempeños de las transnacionales. ¿Es importante la diferencia multi-transnacional, en qué contexto? La conceptualización de las actividades transnacionales matiza la tesis de la globalización progresiva y soporta la consolidación de desempeños regionalizados. Destacar la diversidad de actividades y relaciones transfronterizas como relaciones peculiares de las empresas transnacionales.

Source URL (modified on 12 Octubre 2015 - 8:42pm): <http://let.iiec.unam.mx/node/326>

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/19>
- [4] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/20>
- [5] http://lexicon.ft.com/Term?term=co_evolution
- [6] <http://www.investopedia.com/terms/a/agency>
- [7] <http://www.palgraveconnect.com/esm/doifinder/10.1057/9781137294678.0239>
- [8] <http://www.investopedia.com/terms/c/corporatecitizenship.asp#ixzz3o718IC9z>
- [9] <http://www.buffalolib.org/vufind/Record/1008292/Reviews#sthash.TKODslup.dpuf>