



Ambiente cultural y político internacional

Autor: María Consuelo Rodríguez

••••

Ambiente cultural y político internacional / María Consuelo Rodríguez, / Bogotá D.C., Fundación Universitaria del Área Andina. 2017

978-958-5460-42-3

Catalogación en la fuente Fundación Universitaria del Área Andina (Bogotá).

© 2017. FUNDACIÓN UNIVERSITARIA DEL ÁREA ANDINA
© 2017, PROGRAMA DEPARTAMENTO DE HUMANIDADES
© 2017, MARÍA CONSUELO RODRÍGUEZ

Edición:

Fondo editorial Areandino
Fundación Universitaria del Área Andina
Calle 71 11-14, Bogotá D.C., Colombia
Tel.: (57-1) 7 42 19 64 ext. 1228
E-mail: publicaciones@areandina.edu.co
<http://www.areandina.edu.co>

Primera edición: noviembre de 2017

Corrección de estilo, diagramación y edición: Dirección Nacional de Operaciones virtuales
Diseño y compilación electrónica: Dirección Nacional de Investigación

Hecho en Colombia
Made in Colombia

Todos los derechos reservados. Queda prohibida la reproducción total o parcial de esta obra y su tratamiento o transmisión por cualquier medio o método sin autorización escrita de la Fundación Universitaria del Área Andina y sus autores.



Ambiente cultural y político
internacional

Autor: María Consuelo Rodríguez





Índice

UNIDAD 1 El comercio en un mundo globalizado

Introducción	7
Metodología	8
Desarrollo temático	9

UNIDAD 1 El comercio en un mundo globalizado

Introducción	21
Metodología	22
Desarrollo temático	23

UNIDAD 2 Influencias externas en los negocios internacionales

Introducción	33
Metodología	34
Desarrollo temático	35

UNIDAD 2 Diferencias culturales en el contexto mundial

Introducción	50
Metodología	51
Desarrollo temático	52



Índice

UNIDAD 3 Condiciones y políticas de inversión y comercio mundial

Introducción	63
Metodología	64
Desarrollo temático	65

UNIDAD 3 Las corporaciones multinacionales y transnacionales

Introducción	75
Metodología	76
Desarrollo temático	77

UNIDAD 4 Las corporaciones multinacionales y transnacionales

Introducción	90
Metodología	91
Desarrollo temático	92

UNIDAD 4 Sistemas legales para el comercio internacional

Introducción	102
Metodología	103
Desarrollo temático	104

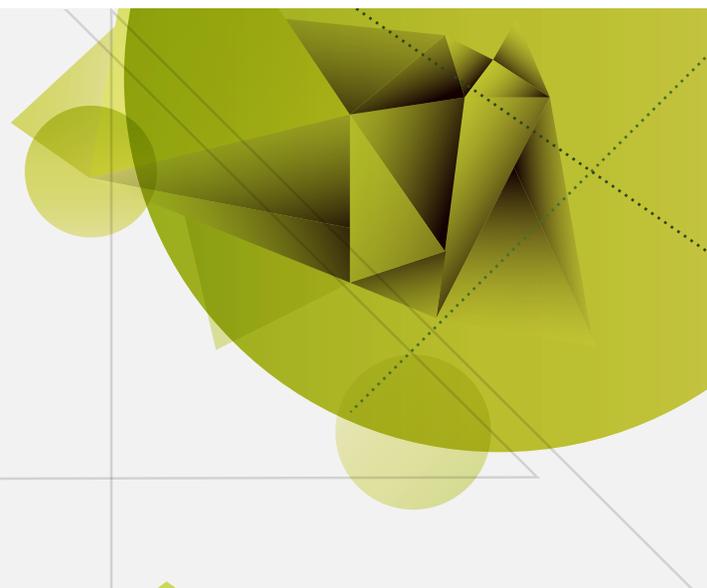
Bibliografía	112
--------------	-----

A large white number '1' is centered within a white circle. The circle is partially enclosed by a white line that forms a partial square frame. The background is a solid light green color.

1

Unidad 1

El comercio en un mundo globalizado



Ambiente
cultural y político

Autor: Maria Consuelo Rodríguez

Introducción

En esta semana se inicia el módulo retrocediendo en la historia para concluir que el comercio entre los distintos pueblos ha sido una constante y que dicha actividad ha propiciado la especialización en la producción y toda suerte de relaciones económicas entre los países, hasta llegar a la actualidad en la que un activo comercio internacional caracteriza a un mundo cada vez más interconectado por el intercambio de enormes volúmenes de bienes y servicios.

Como de lo que se trata es de acercarse a la comprensión de lo que significa efectuar negocios internacionales en un mundo globalizado, se comienza por aclarar conceptos claves con el propósito de aportar al análisis de la realidad socioeconómica, política y cultural en la que se desarrollan las relaciones comerciales entre naciones, objeto de estudio del módulo.

Metodológicamente se sugiere el análisis de contenido en el que el estudiante debe indagar en el significado histórico, social cultural, lingüístico y, todas las posibles relaciones entre los diversos conceptos, con el fin de inferir otros significados que subyacen a lo largo del texto.

El comercio en un mundo globalizado

A lo largo de la historia el comercio ha sido uno de los medios más determinantes para que las distintas sociedades utilicen de manera más eficiente los limitados recursos de que se dispone. El intercambio de mercancías, bienes y servicios, les demostró a los individuos que no necesariamente hay que producir todo lo que se ha de consumir, ya que se puede disponer de una gran variedad de productos que otras economías pueden proveer. Es a través de la especialización en la producción y las transacciones económicas con otros países como las comunidades consiguen potencializar las condiciones de vida de sus habitantes.

De esta manera la especialización de los países en su producción hace posible que se puedan consumir productos y servicios que no sería posible obtener a no ser por el comercio internacional, sin embargo esto ha conducido a que los países menos desarrollados se dediquen a exportar sus recursos naturales mientras que los más desarrollados exporten tecnología, bienes de capital, maquinaria, servicios y demás, originando un gran desequilibrio en el intercambio.

Hasta el siglo XIX el comercio se efectuaba entre localidades muy cercanas las unas de las otras, el intercambio con lugares lejanos

se limitaba a la adquisición de productos muy costosos especialmente demandados por los sectores sociales que disponían de los recursos necesarios para hacerlo. Así podemos hablar de la Ruta de la Seda entre Europa y China, pasando por Asia Central y el Medio Oriente; o la ruta de las especias que unía a China, India y Oceanía con Europa; y la ruta de la Nueva España entre la metrópoli y sus colonias.

Como los viajes resultaban inseguros tanto por tierra como por mar, los negocios solamente resultaban beneficiosos para los comerciantes si se compraba muy barato pues así se podrían sacar las utilidades vendiendo a precios muy altos, como consecuencia el mercado no era muy activo pues ante el elevado precio de los productos la demanda no era significativa.

El siglo XX, especialmente en los países que han alcanzado un alto grado de industrialización el volumen de la producción y del consumo ha incrementado el comercio y la concentración de la demanda y de los centros de producción en las ciudades, con el consiguiente crecimiento urbano que es otra característica que se deriva del auge comercial. En lo que respecta a los países con economías dependientes del sector primario o en los que su industria no ha alcanzado altos estándares de desarrollo, el comercio no es muy determinante o en gran medida

depende de empresas y capital proveniente de los centros de mayor desarrollo.

Ante tal situación, históricamente los estados se han debatido, con respecto al comercio con otros países, entre dos tendencias, el proteccionismo de sus economías y el Libre cambio. Hasta más o menos la década de los 70 el Proteccionismo se constituyó en una de las políticas impulsadas por la mayoría de los países con desventajas económicas frente a las más fuertes y desarrolladas con la pretensión de garantizar la demanda de bienes para el consumo interno y reducir la competencia exterior elevando los precios, limitando o prohibiendo la entrada de productos provenientes de otras naciones.

Del lado contrario el librecambio o libre comercio estimula el comercio con otras economías liberando las importaciones, imponiendo aranceles bajos y demás medidas que faciliten la entrada de bienes y servicios del exterior, con el argumento de que el comercio libre fomenta la competencia y mejora la productividad interna con todos los beneficios que redundan en la población.

En la época actual parecería hacer curso con inusitada fuerza la política del libre comercio ya que en las últimas décadas la economía mundial ha sufrido transformaciones determinantes. Paulatinamente el mundo va dejando atrás aquellas economías aisladas unas de otras por factores como las diferencias nacionales en la política, la cultura, el idioma, la religión, las barreras nacionales se integran en un sistema económico global de interdependencias económicas, en la producción y en el mercado, que se ha dado en llamar globalización.

La globalización de los mercados hace referencia precisamente a la fusión de esas

economías otrora aisladas en un solo mercado global, no orientado precisamente a la satisfacción de las demandas del consumidor puesto que las diferencias entre los gustos de las diferentes sociedades sería un obstáculo grande para el comercio, sino un mercado donde se ofertan productos industriales que obedecen a una demanda mundial mediada por patrones de consumo estandarizado que permean las diferencias culturales. De esta manera la diversidad se va viendo remplazada poco a poco por la homogenización en los gustos de los consumidores, de tal suerte que las grandes empresas no se refieren a un mercado específico sino al mercado global.

De otra parte la globalización de la producción se refiere a la tendencia cada vez mayor de las empresas de trasladarse a otras partes del planeta haciendo uso y sacando provecho de las características de otras naciones en cuanto a políticas laborales y factores de producción, proceso que se ha dado en llamar “deslocalización”. Esto con el fin de mejorar la calidad de sus productos y, sobre todo, reducir los costos en el proceso de producción.

A este fenómeno de la globalización ha contribuido por un lado el derrumbe después de la segunda guerra mundial de las trabas que impedían el libre comercio y, por el otro, el acelerado desarrollo de la tecnología, los trasportes y las comunicaciones. Estos cambios vertiginosos han conducido a la creación de una situación de intercomunicación en la que cualquier suceso en algún lugar del mundo afecta al resto, en la política, en la economía, a las sociedades y a la vida humana en general. En la medida en que los diversos países han ido desarrollando sus economías a la par el consumo de bienes

y servicios se ha diversificado, ello implica tener que adquirirlos en otros lugares lejanos, lo que a su vez supone una activación inusitada del comercio y el establecimiento de relaciones de interdependencia entre las naciones del mundo como antes no se había visto en la historia del capitalismo moderno.

Como de lo que se trata es de insertarse en un mundo globalizado, concepto sin el cual es imposible entender los negocios internacionales, comenzaremos por definir qué es globalización o lo que se entiende por ello.

Qué es la globalización

Se ha dado el nombre de Globalización al proceso político, económico, social y cultural que impera en el mundo de hoy. Para varios autores la globalización se constituye en una etapa más del capitalismo, un hecho inevitable, pero, desde otras voces, es un proceso político impuesto por instituciones económicas poderosas como el FMI (Fondo Monetario Internacional), Banco Mundial, la OMC (organización Mundial de Comercio), posición que se estudiará más adelante.

El concepto globalización no solamente se aplica al capitalismo financiero sino que además abarca todo tipo de actividades que involucran la paulatina desaparición de las fronteras nacionales, la expansión de las redes de comercio y de comunicación haciendo del mundo un sistema de intercomunicaciones y dependencias derivadas de la concentración cada día más acentuada de las actividades productivas en zonas industriales que deriva en una demanda también muy localizada de todo tipo de materias primas, alimentos... etc. en enormes cantidades, especializando de manera creciente los lugares que los abastecen. Hoy se intercambian toneladas de una enorme variedad

de productos gracias al desarrollo vertiginoso de los medios de transporte, una realidad que hace muchos años hubiera sido inconcebible.

Como es bien sabido el comercio y los transportes se engloban dentro del sector terciario, los países altamente desarrollados son los que han podido sacar ventaja de esta situación ya que disponen de los recursos que se emplean en provecho de este sector al mismo tiempo que ocupan a gran parte de la población económicamente activa, lo que inevitablemente ha conducido a la concentración del comercio en las grandes empresas y firmas exportadoras e importadoras de bienes y servicios, que también son por lo general grandes productoras, asociadas con empresas bancarias y financieras cuyo objeto es el comercio internacional y, que además por acuerdos bilaterales y multilaterales se reparten los territorios de comercio estableciendo relaciones de competencia difíciles de penetrar.

De esta manera los países desarrollados aunque adquieren productos provenientes del sector primario destinan sus operaciones de importación a los productos industrializados, producidos por países igualmente desarrollados, Europa Occidental, Japón, Canadá, Estados Unidos, por lo tanto es de esperarse que el comercio entre ellos sea muy activo.

Sin embargo, el volumen y las características del comercio en cada país dependen del carácter de sus economías internas y de su capacidad de satisfacer la demanda de productos, del desarrollo de su propia industria y de las posibilidades reales de negociar con el exterior. Por esas razones no siempre se puede hablar de una relación directa entre los recursos de los que dispone un país y el

volumen de su comercio con otras economías, pues muchos de ellos poseen recursos suficientes y variados para satisfacer la demanda interna y por tanto sus actividades comerciales no son lo que podría esperarse.

Muy distinta es la realidad de los países pobres, del tercer mundo, en vías de desarrollo, subdesarrollados, o cualquiera sea la categoría desde donde se analicen, la participación en el comercio mundial de la mayoría de los países de Asia, América y África a pesar de la enorme área geográfica que ocupan no se equipara con los países ya mencionados, debido al desbalance que significa intercambiar productos como alimentos, combustibles, minerales, materias primas no elaboradas por productos industriales. De todas formas, a pesar de esta situación, dentro del marco de la globalización no puede esperarse que existan países que de una u otra manera no estén vinculados a esa red de intercambio que constituye el mundo de hoy, aún los países de régimen político comunista, aunque su nivel de participación no sea del mismo tamaño que el de los países capitalistas, dado que por principio se recurre al comercio exterior en la medida en que se necesiten productos que contribuyan a desarrollar su propia industria o que hagan falta para el consumo de sus poblaciones.

Varias son las tendencias que facilitan la globalización de la producción y de los mercados, la más determinante de todas es el levantamiento de las barreras que dificultaban el comercio internacional lo que redundó en que las empresas no se limitaran a comerciar con un solo país sino que su meta fuera hacerlo con el mundo entero. Igualmente les permitió asentarse en otros lugares donde se facilitara realizar sus actividades productivas, así pueden diseñar los productos en el lugar de origen, producir las partes en otro país, ensamblarlas en otro, y desde esos lugares exportarlas a otros destinos.

En resumen, la eliminación de las barreras al comercio hizo posible que la globalización de los mercados que ya varios teóricos de la economía política se hubieran planteado siglos atrás se hiciera efectivamente real. Desde la década del 50 el planeta entero ha sido testigo de los considerables avances en la tecnología, las comunicaciones, los transportes con lo que las naciones cada día son más dependientes unas de otras puesto que sus economías se entrelazan al mismo ritmo en que avanza el proceso de globalización.

El siguiente gráfico resume de alguna manera la esencia de lo que comúnmente se denomina globalización económica, que es el ámbito al que en esencia se refiere el término.

Manifestación de la globalización económica

La liberación del comercio a través de

- La Organización Mundial de Comercio (OMC)
- Acuerdos comerciales entre distintos países las transformaciones productivas

Las transformaciones productivas

- Los países en vías de desarrollo comienzan a exportar productos manufacturados, además de materias primas
- Los países desarrollados se especializan en la exportación de productos que requieren una alta cualificación y grandes inversiones

El incremento del mercado financiero

- Crecimiento del mercado de capitales para respaldar las transacciones comerciales y las inversiones
- Movimientos de capitales sin respaldo material (es decir, sin que haya compraventa de bienes o servicios)
- Aparición del mercado continuo gracias a la mejora de los sistemas de comunicaciones

La liberación del comercio a través de

- Este fenómeno podrá persistir si se encuentran soluciones a los problemas estructurales que plantea la globalización

Figura 1. Manifestación de la globalización económica

Fuente: Propia.

Mundialización o internacionalización

De otro lado, una discusión que enfrenta a los académicos y estudiosos del fenómeno es si a esta realidad debe dársele el nombre de globalización o de mundialización, términos que están presentes en las reuniones de funcionarios de gobierno, políticos, banqueros, financieros y también de los llamados grupos antiglobalización que acuden a los lugares donde éstos se reúnen a planear sus estrategias. En otras palabras, todos tienen un concepto sobre lo que es la globalización, o, mundialización, que difiere sustancialmente dependiendo desde dónde se mire, un judío, musulmán, católico, budista, un tecnócrata, un marxista, un demócrata, un humanista se referirán a estos términos de manera diversa, según su credo, oficio, convicciones ideológicas, etc.

En una corriente se encuentran quienes no encuentran diferencias fundamentales entre los términos mundialización y globalización pues sostienen que es cuestión de semántica o de idioma, ya que la palabra globalización proviene del inglés y la palabra mundialización del español y del francés. Académicos como Gustavo Bueno (2002) sostienen que “la globalización y la mundialización serían procesos operatorios de la misma estructura, que se aplicarían a dos campos o fases históricas...” en ese caso la mundialización, continúa Bueno, serían los procesos de totalización social, comercial y política que se derivaron de los descubrimientos geográficos de la modernidad, mientras que la globalización designaría la totalización de los mismos fenómenos pero derivados de las neotecnologías como el telégrafo, el teléfono, los aviones, automóviles, la televisión, internet, etc.



Figura 2. Internacionalización

Fuente: Propia.

Aunque pareciera irrelevante hacer estas distinciones, de todas maneras es pertinente aclarar que estos conceptos pueden ser aplicados indistintamente en algunos ámbitos y contextos pero que la palabra globalización tienen una mayor connotación de corte económica que se aplica al proceso de integración económica mundial que se incrementaría a raíz del hundimiento del bloque del Este, o desde otros criterios, la globalización no es otra cosa que la propagación del modelo capitalista al mundo entero. En otro sentido, el término mundialización se aplicaría a aspectos no solamente económicos sino también políticos, religiosos, tecnológicos, medioambientales, culturales... mundiales.

En el artículo “Diferencias entre Mundialización y Globalización” (en línea), el autor menciona a Theodore Levitt (1983) quien considera que la globalización es “un fenómeno de uniformización de los mercados a término, en los cuales las empresas venden la misma cosa en todas partes” Por otra parte en 1990 Kenichi Ohmae, citado en el mismo artículo, considera que la globalización se refiere a “una forma de gestión totalmente integrada a escala mundial de la firma multinacional”, con lo que se le da preeminencia a las grandes empresas como el verdadero motor del fenómeno económico de la globalización.

Otro autor mencionado es Françoise Chesnais quien se refiere a la globalización como la “capacidad estratégica del gran grupo oligopolístico de adoptar un enfoque y una conducta globales que involucran simultáneamente los mercados con demanda solvente, las fuentes de financiamiento, la localización industrial y las estrategias de los principales competidores”.

El doctor Chakravarthi Raghavan, renombrado periodista de la India, editor Jefe del diario South-North Development Monitor (SUNS), de Third World Economics (Tercer Mundo Económico) y representante de la Red del Tercer Mundo en Ginebra, sostiene que la globalización es “Globalización es en realidad un eufemismo utilizado en lugar de “transnacionalización”, es decir, la expansión sin límites de las corporaciones transnacionales en la economía mundial, en particular en los países en desarrollo”.

Igualmente el sociólogo alemán Ulrich Beck, citado en el artículo “Teorías de Globalización: Pensadores Contemporáneos” (en línea), define la globalización como “los procesos en virtud de los cuales los Estados nacionales soberanos se entremezclan e imbrican mediante actores transnacionales y sus respectivas probabilidades de poder, orientaciones, identidades y entramados varios...”.

Con respecto a la mundialización ésta se refiere más que todo a la creciente integración de las diversas sociedades y economías del mundo, impulsada por los avances tecnológicos, la inversión extranjera, las nuevas políticas de comercio internacional y las estrategias de producción y comercialización de las grandes compañías multinacionales y, al contrario de lo que muchos consideran un fenómeno relativamente reciente como la globalización, la mundialización tendría su origen en la decadencia del feudalismo y el surgimiento del capitalismo moderno, alrededor del siglo XV en Europa, acrecentado por los nuevos descubrimientos geográficos.

Por otra parte en concepto de varios teóricos la mundialización no implica necesariamente una homogenización del mundo, sino que es la heterogeneidad precisamente lo que la caracteriza. Se trata de sociedades mundializadas por un sistema de imbricaciones, de redes, de racionalización de la producción de bienes y servicios y por lo tanto de una interdependencia de tipo económico, político, social y cultural que no excluye las diferencias nacionales. Ese proceso de integración lo que conduce es al paulatino debilitamiento de las fronteras de los estados-nación, propiciada por las reglas de la integración de las actividades económicas a una escala global.

Otro concepto que algunos autores equiparan con los de globalización y mundialización es internacionalización (aunque otros consideran que de ninguna manera son equiparables), que hace referencia al proceso que deviene en el incremento de todo tipos de intercambios entre naciones, en otras palabras, una economía internacional, global, conecta las economías nacionales circunscritas a un territorio por medio de las inversiones de capital, el flujo de mercancías, de individuos, de información, de tecnologías, de servicios, entre otros.

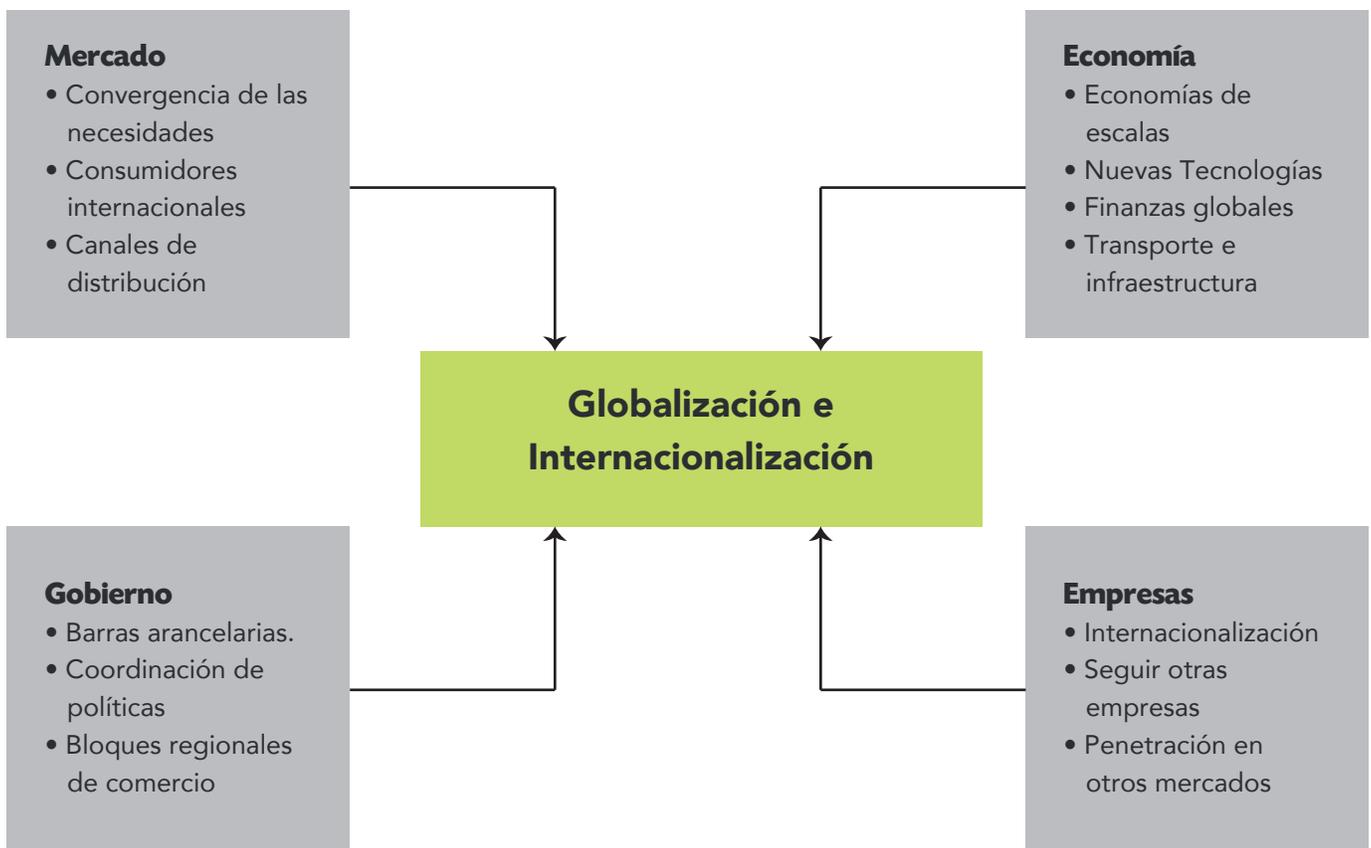


Figura 2. Internacionalización

Fuente: <http://www.monografias.com/trabajos88/globalizacion-cultura-e-identidad-nacional/image002.gif> (Reformado por la autora).

Dado el carácter cambiante de la economía mundial el concepto de internacionalización varía según sea el enfoque desde donde se mire. De hecho, todas las discusiones en torno a su definición desembocan en que debe considerarse como una consecuencia directa del crecimiento de la economía y por lo tanto su esencia son los negocios internacionales, incentivados por las innovaciones en la tecnología, la competitividad, las estrategias gerenciales de las empresas, la creciente demanda de bienes y servicios, en otras palabras, de la globalización.

Voces antiglobalización

Para muchos estudiosos, investigadores, economistas, humanistas, autores, gente del común la globalización, lejos de ser una panacea que resolverá las inquietudes económicas de los pueblos, se constituye en una fase del capitalismo en el que la desigualdad, la concentración de la riqueza en empresas poderosas, el deterioro de las condiciones de vida y del medio ambiente están conduciendo al planeta a una situación cada día más grave que afecta a millones de personas.

Dentro del estudio y el análisis de la globalización es pertinente tener en cuenta estas consideraciones sin las cuales sólo se estaría viendo una cara de la realidad y tener una visión completa de lo que acontece alrededor del mundo de los negocios internacionales facilita el entendimiento y la comprensión sobre cómo enfrentar situaciones de riesgo.

Son varios los teóricos de la economía mundial los que expresan su inconformidad con el nuevo sistema económico, entre ellos el economista financiero Christopher Whelan, quien afirma que de seguir el estado de cosas “nos dirigimos hacia una explosión” (citado por Hernando A. Morales en el fenómeno de la globalización). George Soros el multimillonario norteamericano considera que el derrumbe del actual sistema económico y financiero es algo muy previsible. William Greider jefe de redacción del Washington Post y actualmente editor de la revista Usamericana Rolling Stone es también uno de los que ha alzado su voz en contra de los monopolios de las grandes corporaciones, calcula que 500 de las empresas más poderosas del mundo producen una tercera parte de todo lo que se consume en el mundo, incluyendo tecnología y servicios y que las transacciones comerciales son efectuadas por los cerca de 30 o 50 bancos que controlan las operaciones financieras en el planeta.

Uno de los más destacados críticos de la globalización es el lingüista Noam Chomsky quien a través de participaciones destacadas en varios foros internacionales y en publicaciones a través de su página Web Rebelión, ha manifestado que “No es una exageración decir que el futuro de la especie humana depende de si estas fuerzas (de rebelión contra el neoliberalismo) pueden llegar a ser suficientemente fuertes, movilizadas y organizadas para contrarrestar el oleaje en la otra dirección”. (Septiembre 9 de 2003)

En la presentación del libro diálogo sobre el desarrollo globalizado de Pedro. A. Díaz Arenas, Luis José González Álvarez hace mención de que hasta el papa Juan Pablo II se pronunció al respecto en la Exhortación Postsinodal Ecclesia in América.

“...Si bien la globalización ha traído consigo ciertas consecuencias positivas, como el fomento de la eficiencia y el incremento de la producción, pero que si ella se rige por las leyes del mercado aplicadas según la conveniencia de los poderosos, lleva a consecuencias negativas tales como, por ejemplo, la atribución a un valor absoluto a la economía, el desempleo, la disminución y el deterioro de ciertos servicios públicos, la destrucción del ambiente y de la naturaleza, el aumento de las diferencias entre ricos y pobres y la competencia injusta que coloca a las naciones pobres en una situación de inferioridad cada vez más acentuada”.

La lista se haría interminable pues cada vez crece más el descontento frente a los efectos nocivos de la globalización, sin embargo se ha llegado a acuerdos y consensos en los diversos foros mundiales donde se debate el tema sobre como paliar dichos efectos, entre ellos (citados por Hernando A. Morales en el Fenómeno de la Globalización):

1. Reducción de la deuda externa de los países con desventajas económicas ya que se convertiría en una condición básica para la superación de la pobreza y la sobreexplotación de los recursos con el consiguiente deterioro del medio ambiente.
2. Acceso de los productos con mayor valor agregado y menor impacto ambiental de los países del Sur a los mercados del Norte, reduciendo todo tipo de barreras comerciales y los subsidios a los productos provenientes de los países poderosos, exceptuando por supuesto los productos cuya explotación no sea sostenible y al contrario sea lesiva para el medio ambiente.

En el mismo sentido reformar la OMC

para que se permita a los países en desarrollo proteger sus mercados de la competencia desigual.

3. Transferencias financieras del Norte al Sur que generen fondos con destino al desarrollo sostenible, a la erradicación de la pobreza y a preservar la diversidad biológica, ponerle el freno al cambio climático, al deterioro de la capa de ozono, frenar la deforestación y la desertización.
4. Tránsito de tecnología al Sur, que redunde en beneficio del medio ambiente y reduzcan las emisiones de todos los agentes contaminantes y en condiciones que impliquen ventajas y no compensaciones económicas de algún tipo para los países desarrollados.
5. Iniciativa contra la pobreza implementando todas las medidas necesarias para eliminar el hambre, entre ellas las más importantes, la distribución más equitativa del ingreso, reducción del consumo desahogado de energía y recursos no renovables, especialmente en los países del Norte.
6. Iniciativas para lograr la estabilización de la población controlando el crecimiento demográfico, garantizando el acceso a la educación, el empleo, la salud y proveyendo a la población de los servicios de planificación familiar libre y responsable. (2004, pp.16-18)

Finalmente Morales hace una serie de recomendaciones que parten de considerar que los procesos de globalización no impiden la capacidad de maniobra por parte de las instituciones y actores socioeconómicos para llegar a comprender las nuevas dinámicas que devienen de los entornos cada día más globalizados.

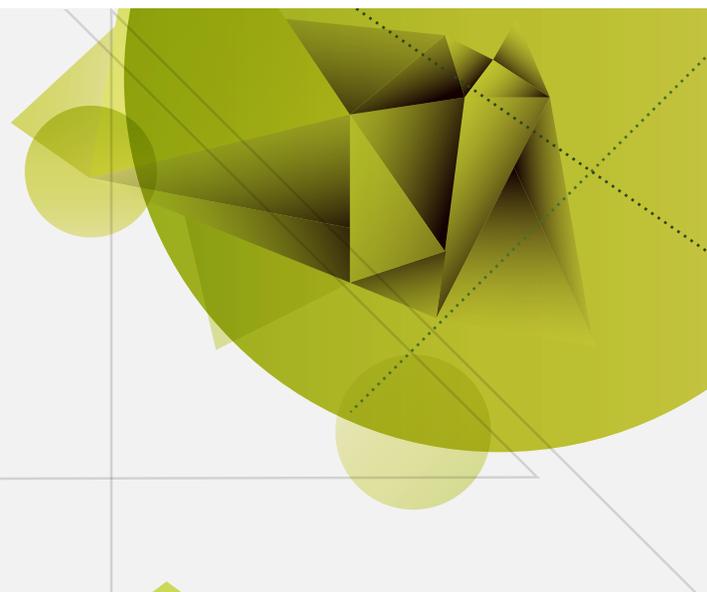
Situarse de manera adecuada en el contexto económico, crear un clima social cooperativo en la zona donde se involucren todos los agentes de desarrollo; elaborar estrategias globales que conlleven a diagnosticar los problemas que hay que afrontar, auditar y evaluar los recursos disponibles, establecer planes de acción; desarrollar instrumentos institucionales adecuados para lograr los objetivos propuestos; enraizar desde lo local los proyectos de desarrollo; contar con el liderazgo adecuado; favorecer el emprendimiento; abrir canales de comunicación; estimular la construcción de una sociedad donde el mayor número de ciudadanos participe en las políticas de desarrollo local y por último, partir de las realidades locales y de las limitaciones que se tienen para lograr superarlas.

Finalmente después de enfrentamientos y discusiones sin fin las dos posiciones han entendido que el debate debe estar enfocado en buscar la mejor manera de continuar con el proceso de globalización, tanto a nivel local como internacional, de manera que las sociedades salgan beneficiadas por igual propendiendo por una mayor integración económica entre las naciones en la que una mayor apertura a otras culturas propicie un mayor entendimiento y contribuya a crear un futuro mejor para la humanidad.

1

Unidad 1

El comercio en un mundo globalizado



Ambiente
cultural y político

Autor: Maria Consuelo Rodríguez

Introducción

En esta semana se efectuará un recorrido histórico acerca de cómo desde sus comienzos la humanidad, una vez que pudo producir su propio alimento se dedicó al intercambio con el fin de garantizar su supervivencia y a la vez tener acceso a aquellos productos que en sus propias comunidades no se tenían. Al mismo tiempo se hará evidente que el comercio no sólo significó el poder adquirir gran variedad de objetos y productos de la tierra sino que propició el avance tecnológico que fue a la postre acercando cada vez más a las distintas sociedades hasta crear la interconexión que caracteriza al mundo globalizado.

En cuanto a la metodología se propone para este tema abordarlo desde el análisis histórico, es decir el estudio riguroso de la trayectoria del fenómeno comercio a través de las etapas propuestas. Se hace hincapié en que este análisis no debe limitarse a la simple descripción de los hechos y situaciones sino que se debe trascender en las relaciones económicas, políticas y sociales que han influido en los cambios efectuados en cada época y sus repercusiones en el actual estado del clima internacional.

Evolución del sistema mundial de comercio

Históricamente el comercio surgió a la par con la agricultura, durante el periodo del Neolítico, hace aproximadamente unos diez mil años, ya que el poder domesticar las plantas significó que las personas dejaran de deambular y se establecieran en un lugar en el que podrían obtener alimento sin necesidad de correr detrás de los animales. Con el tiempo las técnicas agrícolas fueron evolucionando con lo que el excedente de las cosechas propició el intercambio de alimentos por otros bienes que las diferentes comunidades producían.

Desde esos comienzos, el comercio significó no sólo el intercambio de unos productos por otros sino que también el contacto entre las diversas culturas facilitó la expansión de todo tipo de inventos e innovaciones que fueron el motor que impulsó en gran medida al desarrollo de técnicas para el trabajo de los metales, de la piedra, la construcción, el urbanismo, la navegación, los sistemas de cuentas y de escritura, en fin de todo aquello que se constituyó en un avance en la evolución tecnológica de las comunidades humanas.



Imagen 1. Evolución del sistema mundial de comercio

Fuente: http://timerime.com/user_files/160/160627/media/07a5c40883785a25086a5f732022366d_1M.png.jpeg

La nueva actividad humana, el intercambio de productos, se realizó inicialmente a través del trueque que se efectuaba en pequeños mercados donde no solamente había productos agrícolas sino también armas, collares, instrumentos de labranza, de caza, pieles y otra variedad de objetos imprescindibles para la supervivencia de los diversos pueblos que poblaban la tierra. Esta modalidad de intercambio prosperó durante muchos años hasta que la dificultad para encontrar la justa medida y esperar que la demanda de productos coincidieran con las necesidades de quienes intercambiaban, fue conduciendo al surgimiento de los intermediarios, los cuales almacenaban y acaparaban los productos y además implementaban prácticas desventajosas para quienes ofertaban productos de mayor valor y recibían a cambio los de menor valor, poniendo en riesgo muchas veces la práctica del trueque. Por esas razones hubo que implementar el uso de un producto referente que equivaliera al valor de todas las mercancías y es así como surge la moneda, como un medio de establecer un precio para los diferentes productos a intercambiar.



Imagen 2.

Fuente http://2.bp.blogspot.com/-YAxuNQYF0mw/T_ztLe6sXsl/AAAAAAAAABE/yTWYZGDwO3U/s1600/intercambiodebienes.jpg

Con el paso de los siglos el comercio fue cambiando también a las sociedades; por un lado porque al introducir productos nuevos los hábitos de las personas cambiaron y fueron surgiendo nuevas necesidades, al tiempo que el uso de la moneda trajo consigo una enorme transformación, la riqueza podía ya ser almacenada e intercambiada, y quienes fueran sus dueños tendrían una posición de privilegio, lo que a la postre derivó en la estratificación y el paulatino surgimiento de las clases sociales.

En lo que se refiere al comercio, el gran avance que significó el uso de la moneda supuso una evolución en la economía, en adelante las partes que efectuaban las transacciones comerciales ya no necesitaban intercambiar productos, es decir, una de las partes disponía de

las mercaderías y la otra pagaba con moneda. Sin embargo el problema que se originó con el uso de diferentes tipos de monedas como huesos, plumas, semillas, animales, etc., es que fuera de contexto no tenían valor para otras comunidades, con lo que siglos después surgió el concepto de divisa, una moneda, en el sentido amplio de la palabra, que podía ser aceptada como medio de intercambio en lugares más amplios que la propia comunidad. Se cree que fueron los romanos los primeros en acuñar monedas con este fin, aunque al parecer civilizaciones más antiguas como la India, china, la egipcia y más aún, las mesopotámicas; pueblos de comerciantes como fenicios y cartagineses, ya usaban todo tipo de monedas desde siglos atrás.

El comercio en la antigüedad



Imagen 3.

Fuente http://2.bp.blogspot.com/-YAxuNQYF0mw/T_ztLe6sXsl/AAAAAAAAABE/ytWYZGDwO3U/s1600/intercambiodebienes.jpg

En los inicios del comercio mundial la India fue una civilización muy activa en todo tipo de intercambios con las tierras conocidas en ese entonces. Sus abundantes ríos, caminos, paisajes y la convergencia de personas provenientes de diversos lugares dieron lugar al establecimiento de ferias y mercados repletos de productos y objetos tan abundantes y preciosos que han sido motivo de leyendas, cuentos y abundante literatura, como las Mil y una Noches, por ejemplo, donde se mencionan riquezas sin fin en las ciudades de la antigua India, perlas, maderas, toda clase de especias, joyas, perfumes, telas de algodón y otras fibras, brocados, sedas, perfumes, nácar, marfil, oro, plata, bronce, hierro, azúcar, arroz, vinos, tallas y objetos

artísticos, e incontables productos más. Como en Occidente no se producían, mercaderes provenientes de China, de ciudades mediterráneas y posteriormente los árabes los introdujeron en Europa a través de caravanas que recorrían los caminos hasta los confines de la tierra y también navegando los mares en un ir y venir constante de mercaderías de todos los rincones del planeta.

Legendario es también el comercio en Egipto, país que estudiosos consideran tan antiguo como la India y el inventor del comercio internacional, A través del Río Nilo fluían las barcas repletas de granos, ya que Egipto era el granero del medio Oriente, además lino, algodón, maderas, bálsamos, papiros, telas, tintes, en fin. Pero los Egipcios fueron superados por dos pueblos marítimos que dominaron el comercio por el Mediterráneo antes que los persas, griegos y romanos se disputaran el control de la cuenca de dicho mar: Fenicios y Cartagineses, los primeros ubicados en la región de lo que hoy se denomina Medio Oriente y los segundos en el norte de África. Navegantes formidables comerciaron las maderas del Líbano tan apetecidas, corales provenientes de las islas, metales, caballos y un establecieron un mercado próspero como el de esclavos.

Derrotados por los griegos, constructores de las galeras, barcos usados tanto para la guerra como para el comercio, los fenicios les legaron a sus conquistadores el arte de intercambiar productos y aunque los habitantes de la Grecia antigua no fueron tan hábiles como sus predecesores, si acumularon en sus ciudades una gran riqueza producto de sus expediciones comerciales. En un inicio la nobleza ligada a la tierra consideraba innoble la práctica del comercio pero con el tiempo el sector dedicado a esta actividad fue ganando paulatinamente terreno con lo que se creó un amplio espacio en el que se incluían las colonias conquistadas, las cuales proveían todo tipo de recursos para el intercambio de manufacturas, pagadas con monedas acuñadas para el efecto. El uso de de este medio de pago y la adopción del griego como el idioma común, merece que muchos autores consideren que este es el inicio de lo que hoy se conoce como globalización del comercio internacional.



Imagen 4.

http://2.bp.blogspot.com/MqalUV5T1FY/TzEL6t_ZBzl/AAAAAAACxI/RKgolol7Llk/s1600/ledc_grecia_comercio_griego.jpg

La conquista por parte de los poderosos romanos llevó a la ruina a la otrora esplendorosa civilización griega quedando durante siglos el control del tráfico de mercancías por el Mediterráneo en manos del imperio que dominó al mundo antiguo. Fue tal el auge de esta actividad por parte de un pueblo que en sus inicios se limitaba a escasos intercambios, que se le atribuye la larga duración de su imperio precisamente a su activo comercio.

Precisamente la actividad mercantil se constituyó en Roma como la columna vertebral de su expansión y aunque sus patricios, al igual que los nobles griegos despreciaban dicha actividad, los comerciantes terminaron por imponerse y convertirse en un sector muy poderoso. Fue tal la importancia que se le dio al comercio que se crearon sistemas complejos de contabilidad, de pesas y medidas y lugares destinados exclusivamente a las transacciones comerciales, los foros. Hasta los planos de las ciudades fueron trazados de tal manera y con todos los avances tecnológicos de la época, para que se facilitara la actividad mercantil. Los ríos, vías terrestres y especialmente el mar Mediterráneo fueron los medios por los que los romanos expandieron su dominio, su cultura, su lengua hasta los más lejanos lugares del llamado antiguo continente. Si hubo alguna civilización que conectó al mundo entero a través del comercio en la antigüedad, esa fue Roma.



Imagen 5.

Fuente: http://web.educastur.princast.es/proyectos/jimena/pj_isabelan/imagenes/viasrom.jpg

El comercio en el medioevo

En el siglo V con la destrucción del Imperio Romano de Occidente, el comercio en Europa sufrió un letargo pues los llamados pueblos bárbaros que se establecieron en las regiones que ocupaba la antigua Roma no eran precisamente dados al intercambio con otras sociedades. Durante varios siglos se practicó una economía de subsistencia en la que los productos de la tierra se intercambiaban en pequeños mercados locales, hasta que la introducción de nuevas técnicas agrícolas por parte de otras culturas que hicieron su irrupción alrededor del siglo X y en los siglos posteriores las expediciones militares al medio oriente que se conocen como las cruzadas, reactivaron la actividad comercial. Es entonces como a lo largo del periodo que se conoce como la Baja Edad Media, entre los siglos XII y XV, surgieron rutas comerciales entre Europa y Asia, como las famosas rutas de la seda y de las especias y se multiplicaron las ferias y los mercados donde se transaban diversos productos, tanto locales como provenientes de otros lugares.

De esta reactivación del comercio irá surgiendo un sector de la población que se dedicará al intercambio mercantil y a la producción artesanal que con el tiempo acumulará capital suficiente para convertirse en una clase con inmenso poder económico, responsable de todas las transformaciones sociales, políticas y económicas, como la creación de la banca, que determinarán los siglos siguientes.

Principales rutas del comercio medieval



Imagen 6.

Fuente: http://4.bp.blogspot.com/jXbbjPmNBg/Tw3FYaN1hl/AAAAAAAAAK4/3cU3zLtx8Ac/s1600/rutas_comercio_medieval.jpg

El comercio en la edad moderna

Con la acumulación de capital que se produjo en Europa, entre otros factores, producto de los descubrimientos geográficos y el fortalecimiento del sector mercantil, el capitalismo, sistema que se origina en estos siglos y que hiere de muerte al feudalismo, se da inicio a una serie de doctrinas económicas que intentan conceptualizar sobre la forma más eficaz de acumular riqueza por parte de las naciones que comienzan a surgir tras la consolidación de las monarquías absolutas. Los mercantilistas serán quienes representen en mayor medida los valores del naciente capitalismo comercial.

Aunque como se vio, el comercio es una práctica muy antigua, el moderno sistema de comercio tendría su origen en los siglos XVI XVII con el Mercantilismo cuyos teóricos sostenían que la riqueza de las naciones se mide por la cantidad de oro y plata que se posea y esto se consigue los países exportando más e importando menos. Para lograrlo el estado debe controlar las importaciones y las exportaciones, austeridad en el consumo y la autosuficiencia en la producción y además propiciar la formación de empresas que se dediquen exclusivamente a la actividad mercantil, como la Compañía de las Indias Orientales.

A pesar de que fue y sigue siendo una teoría devaluada por economistas y estudiosos, no deja de ser vigente en las discusiones sobre políticas comerciales de algunos países y centro de debate en no pocos foros de debate político.

Para finales del siglo XVIII como consecuencia de la Revolución Industrial en Inglaterra, su posterior expansión y el auge comercial entre los continentes que de allí se deriva, se producen una serie de cambios que van a transformar radicalmente el sistema capitalista y por lo tanto el enfoque de las doctrinas económicas y las teorías sobre el comercio internacional ya que el desarrollo tecnológico y la invención de varios elementos como la máquina de vapor aplicada al transporte, la trilladora mecánica y muchos más que fueron decisivos en el desarrollo de la Revolución Industrial, facilitará la irrupción en los mercados de una variedad de bienes y servicios de los que antes no se disponía. Todos estos factores propiciarán una interdependencia aun mayor de los países y sus relaciones comerciales.

En contraposición de los mercantilistas, surgen en el siglo XVIII los Fisiócratas, quienes son considerados de alguna manera como precursores de la economía moderna. Para esta escuela el comercio y la industria son actividades secundarias; la agricultura es realmente la única actividad productiva, soportada por un orden natural que no necesita la intervención de los gobiernos puesto que dicha intervención solo logra interferir en la productividad. Su lema Laissez faire- Laissez passer (dejar hacer, dejar pasar) se convertiría en el fundamento del Libre Cambio formulada posteriormente por Adam Smith y David Ricardo.

La llamada Escuela clásica de la economía tiene a estos teóricos como sus principales exponentes, aunque también están, Thomas Malthus, John Stuart Mill, Jeremy Bentham y otros muy destacados. En lo relativo al comercio Smith consideraba, en contra de los mercantilistas, que el comercio libre de restricciones entre los países permite a cada uno aumentar su

riqueza. Esto puede lograrse aprovechando el principio de la división del trabajo, que consiste precisamente en que los bienes deben ser producidos en los lugares donde resulte más barato y por lo tanto sea más ventajosa su producción y, finalmente, desde allí distribuirse a otras naciones.

En cuanto al enfoque neoclásico del orden económico internacional, formulado en el siglo XIX, éste se basa en las teorías de Adam Smith y David Ricardo sobre los postulados de la división social y territorial del trabajo y de las ventajas comparativas; según Consuelo Ahumada “estas dos teorías proporcionan la justificación para la especialización de los países y las regiones del mundo en la producción de diferentes bienes y servicios y para la preservación de las relaciones políticas y económicas que resultan de dicha especialización” (1886, p.29). Y es que la división internacional del trabajo en la que unos países se especializan en producir determinados bienes trae ventajas para quienes controlan el capital puesto que enfocar la mano de obra en una operación específica incrementa la productividad y además permite a los empresarios tener el control sobre los procesos de producción.

De la misma manera David Ricardo consideraba que la especialización determina que los países que producen mercancías en condiciones ventajosas tengan todas las de ganar si las intercambian por aquellas mercancías producidas por otros en condiciones de desventaja y que los individuos entonces pueden consumir productos que no se elaboran en el país de origen en condiciones favorables. Además, al importar bienes del exterior a menor precio se estimula la acumulación de capital ya que se abaratan los costos de los bienes de consumo y por ende

los salarios de los trabajadores, lo que redundará por supuesto en mayores ganancias para quienes realizan estas transacciones.

Esta teoría, la de las ventajas comparativas, formulada por Ricardo supone que el comercio internacional permite una competencia perfecta ya que el mercado en sí mismo conduce al equilibrio entre exportaciones e importaciones por lo que no existiría realmente una desigualdad entre los países con distinto desarrollo de sus economías.

Estas y otras premisas dan origen al Sistema del Libre Cambio o Liberalismo Económico cuyo postulado básico es el libre comercio sin intervención del Estado, en auge a lo largo del siglo XIX hasta la década de 1930 cuando la Gran Depresión hundió en una profunda crisis económica a Europa y Estados Unidos y por consiguiente al sistema que la propició.

Tendencias contemporáneas del comercio mundial

Como consecuencia del cuestionamiento a la doctrina del Libre cambio surge la teoría Keynesiana, impulsada por uno de los más prestigiosos economistas del siglo XX, el británico John Maynard Keynes. Al contrario de los clásicos sostenía que en una economía de mercado el desempleo no era un obstáculo para mantener el equilibrio económico, que a través del libre mercado no era posible alcanzar el empleo pleno de toda la población dada la inestabilidad que los caracteriza. Afirmó que entonces la prosperidad de las naciones depende del flujo constante de un volumen de gasto en la economía y que, por lo tanto, el Estado sí debía intervenir y establecer controles para orientar el gasto público.

La economía internacional orientada por los postulados Keynesianos estuvo vigente más o menos hasta la década de los ochenta cuando se experimentan profundos cambios como consecuencia del fin de la denominada guerra fría, dando paso a otras concepciones como el Monetarismo, Neoliberalismo, Estructuralismo, Neoes-
tructuralismo, o también nombradas como neoricardianos o postkeynesistas, las cuales retomaron las ideas económicas vigentes hasta la década de los treinta.

Al igual que los neoclásicos, y con algunas diferencias en sus enfoques, los economistas herederos del enfoque librecambista sostienen que la especialización en la producción por parte de los países y el comercio internacional traen consigo ventajas para todos, en otras palabras consideran que la economía mundial actúa como una compleja red de intercambios regulados por la dinámica de los mercados y que la desigualdad entre las economías se debe a la asignación inequitativa de los recursos, de la oferta y la demanda. Con el mismo argumento explican la existencia de monopolios y de concentración de la riqueza como imperfecciones del mercado y desestiman esta realidad, es más Milton Friedman destacado economista, defensor de la doctrina del libre mercado va más allá cuando afirma que “El libre mercado no sólo promoverá nuestro bienestar material, sino también fomentará la paz y la armonía entre las naciones e incentivará la competencia interna” (citado en Ahumada, 2006).

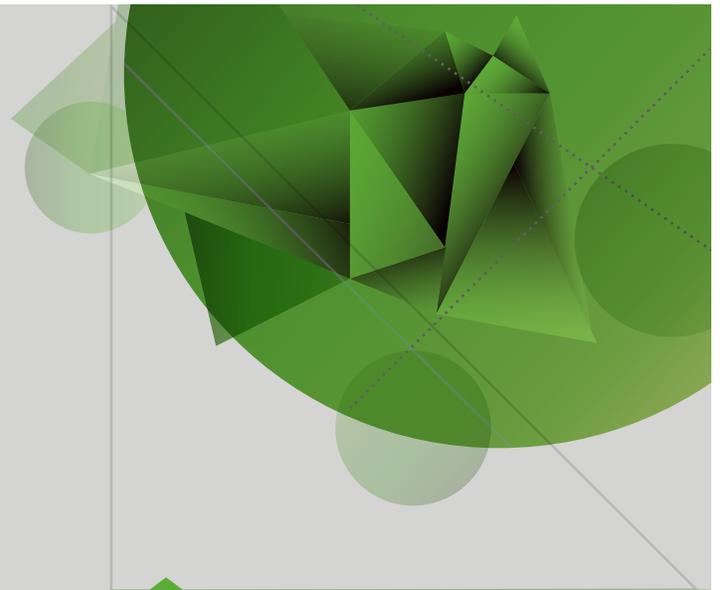
La tendencia más actualizada, basada en el enfoque neoclásico y en la filosofía postmoderna es la que ha dado en llamarse postindustrialismo Sus teóricos afirman que la sociedad actual está dando el paso de la

producción de bienes industrializados a la producción de servicios. Esta transformación se basa esencialmente en la investigación científica y la información, en otras palabras lo que también se conoce como “sociedad del conocimiento”, es decir, una sociedad en la que un grupo selecto de sabios con una formación académica de altísima calidad traza las políticas que dirigen la “era de la información” Su más destacado teórico es Daniel Bell sociólogo norteamericano quien en sus numerosos escritos ha pregonado el fin de la ideología, de la lucha de clases, el fin de la historia, ya que el triunfo del capitalismo en el mundo es innegable, realidad que se hizo palpable posteriormente a la caída del Bloque del Este, liderado por la extinta URSS.

2

Unidad 2

Influencias externas
en los negocios
internacionales



Ambiente
cultural y político

Autor: Maria Consuelo Rodríguez

Introducción

En esta semana el tema propuesto está relacionado con la relevancia que la Economía tiene actualmente en un mundo cada vez más interconectado por las relaciones de intercambio y de negocios de todo tipo.

Para el efecto se tendrá en cuenta como punto de partida analizar cómo a través de las diversas etapas del desarrollo histórico las sociedades han definido, en concordancia con los sistemas socioeconómicos y políticos propios de cada época, sus sistemas jurídicos y normativos así como también el diseño de estrategias y modelos económicos que les han permitido proporcionar los bienes y servicios que necesitan a la vez que sostienen intercambios comerciales mediados por la gran diversidad que caracteriza al planeta.

En cuanto a la metodología se sugiere abordar el estudio de los sistemas económicos a lo largo de la historia humana desde una perspectiva sistémica que aproxime a la realidad desde varias disciplinas pero a la vez de manera integradora, en la que se hagan evidentes las relaciones entre los diversos aspectos que conforman la realidad objeto de estudio.

Influencias externas en los negocios internacionales

La Economía como ciencia adquiere hoy en día una gran relevancia dado que las sociedades de mercado globalizado determinan la vida de los individuos lo mismo que el quehacer político de los Estados, conceptos como eficiencia, calidad, productividad, eficacia son hoy del lenguaje común.

Si se hiciera una lista de todos los aspectos a los que se refiere la economía resultaría una empresa casi que imposible puesto que estamos inmersos en una sociedad que se rige por los preceptos económicos, empleo, inflación, precios, productos, exportación, importación, negocios, mercado, crisis financiera, crisis energética, vivienda, pobreza, ahorro, préstamo son temas que engloban la vida diaria de los ciudadanos de cualquier punto del planeta.

De tal manera, la economía como una de las ciencias sociales basa su objeto de estudio en la satisfacción de las necesidades de las personas y en cómo se racionaliza la manera efectiva de disponer y utilizar los recursos que la naturaleza otorga. Porque la economía parte del factor escasez, del agua, de las tierras, de los combustibles, de tecnología, de mano de obra calificada, de capital, de maquinaria, de transporte..., en otras palabras, si la escasez no existiera no habría razón para preocuparse por economizar, este

es el problema al que se ven avocados los economistas, ya que de un lado los recursos pueden ser insuficientes para cubrir los requerimientos de una comunidad y del otro pueden existir en grandes cantidades pero su aprovechamiento no es el adecuado. Por ello es tan determinante para las diversas sociedades escoger de la mejor manera las alternativas de uso de los recursos y desarrollar e incentivar la capacidad humana para poder atender con suficiencia los requerimientos de toda la especie que habita este planeta.

“Se afirma que existe el problema económico, en un momento histórico dado, cuando los recursos disponibles dentro de determinado territorio geográfico son insuficientes para satisfacer las necesidades de los miembros de la comunidad que habitan en la región correspondiente” (Armenta de la Peña, 1984 citado por Acosta y Pachón, 1999).

De lo anterior se deduce que la gran preocupación de las sociedades es propiciar la generación de riqueza que permita mejorar las condiciones de vida de la población, representada en la producción de bienes y servicios. Dicho proceso se constituye en el objeto de estudio de la macroeconomía, encargada de estudiar todas las actividades relacionadas con el proceso productivo y la generación de políticas adecuadas que contribuyan a un crecimiento eficaz que produzca riqueza y bienestar para la sociedad.

El nivel económico de un país es un factor a tener en cuenta a la hora de emprender un negocio, porque de su análisis se deriva la conveniencia o no de las negociaciones. Para ello hay que considerar que existen varios sistemas económicos en el mundo.

A través de las diversas etapas del desarrollo histórico las sociedades han definido en concordancia con los sistemas socioeconómicos y políticos propios de cada época, han determinado las normas, leyes, estrategias y modelos económicos que permitan suministrar los bienes y servicios que las poblaciones necesitan y en algunos casos propender por el mejoramiento de las condiciones materiales de los individuos.

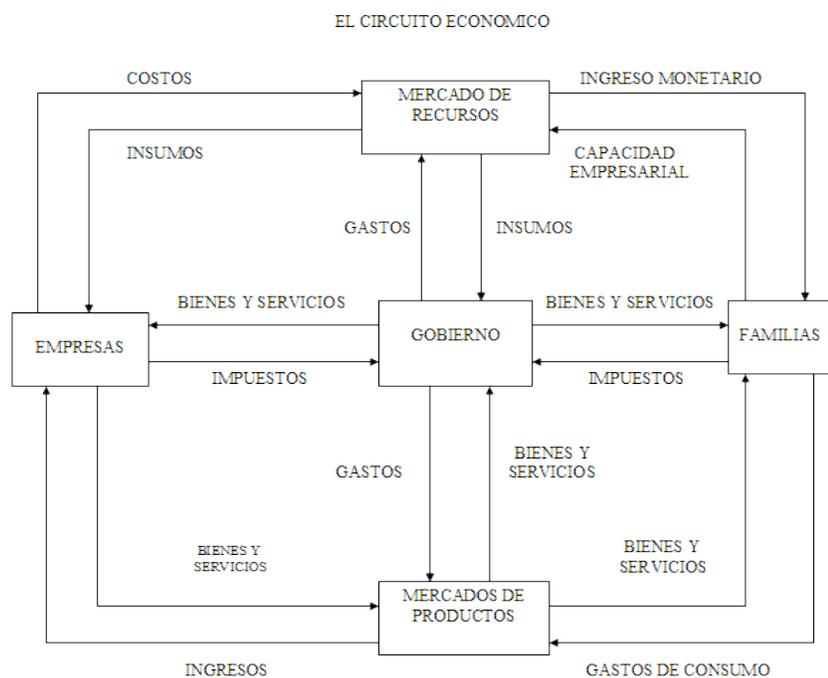


Figura 1. Circuito económico

Fuente: <http://www.eumed.net/cursecon/dic/oc/circuito.gif> - Recuperado 22/05/2014

Sistemas socioeconómicos y políticos

En lo que respecta al mundo de los negocios es una verdad incontrovertible que es mucho más complejo efectuar transacciones comerciales con otros países que dentro del propio puesto que como ya se expresó anteriormente, el mundo no es homogéneo sino que al contrario existe una gran diversidad de sistemas políticos, socioeconómicos, legales, culturales, lo mismo que grados de desarrollo diferentes que impiden dar el mismo tratamiento a un negocio con un país que con otro distinto. Dicha heterogeneidad determina en gran medida el carácter de los beneficios obtenidos, los costos de los intercambios, el manejo que debe

dársele a cada situación y por supuesto las estrategias que deben implementarse para evitar en mayor medida los riesgos y asegurar el éxito de las operaciones comerciales.

De lo anterior se deriva la necesidad de conocer, reconocer y comprender las diferencias en cuanto a los sistemas que imperan en el mundo, teniendo como base la premisa de que la economía y la política parten de la misma realidad, como sostienen Hidalgo y Aceytuno:

- “Lo político y lo económico no pueden ser separados a la hora de analizar los fenómenos nacionales e internacionales...Lo nacional y lo internacional no pueden ser separados a la hora de analizar los fenómenos políticos y económicos... Las variables políticas son imprescindibles para explicar el surgimiento, el funcionamiento y la transformación de los sistemas económicos”.
- Sin embargo para facilitar la comprensión de qué es un sistema se estudiarán de manera separada. Para comenzar hay que recordar que un sistema económico se refiere a la manera como las sociedades se organizan para responder a tres inquietudes básicas: qué producir, cómo producir y cómo distribuir los bienes que se obtienen del proceso productivo. El resultado es una compleja urdimbre de valores culturales, códigos, sistemas jurídicos, organización social, política y demás aspectos. Como existen innumerables enfoques desde donde explicarlos, es importante tener estos referentes: el primero es el asunto de la propiedad: si está en manos del Estado; si es comunitaria

o está en manos de los individuos; quiénes y cómo se controlan los recursos y cuáles son sus objetivos: el bien común, el bien particular, el autoconsumo.

- Respondiendo a estas cuestiones básicas se podría entonces hablar de modos de producción, haciendo uso de la clasificación marxista en comunismo Primitivo, modo de producción esclavista, modo de producción asiático, modo de producción feudal y modo de producción capitalista. En este caso se hará referencia a la clasificación liberal en sistemas de economía primitiva, de economía planificada, de economía de mercado y de economía mixta.

Economía primitiva

Aunque no es muy relevante dado que actualmente existen pocas sociedades de economía primitiva y además dadas sus características no están inmersas en el mundo de los negocios internacionales, de todas maneras se hará mención de este tipo de economía que, representa el período más largo de la historia humana, con el fin de mostrar cómo han evolucionado los sistemas económicos a través de la historia. Se trata de la primera forma, o modo de producción, según el enfoque teórico desde donde se estudie, en la historia de la humanidad. Corresponde a una época en la que los primeros seres humanos deambulaban de un lado a otro en búsqueda del alimento, eran nómadas que conseguían lo que la tierra pudiera darles, recolección de frutos y caza eran las actividades practicadas, con herramientas muy precarias y en unas condiciones muy inhóspitas.



Imagen 1. Economía primitiva

Fuente: <http://1.bp.blogspot.com/YKpBa9LUV2Y/T5LyLCEykJI/AAAAAAAAQrE/EH1RtVWDuEE/s1600/caza-primitiva.jpg>

Dada su indefensión ante la naturaleza los primeros hombres se veían abocados a vivir en grupos y la dependencia entre unos y otros era muy fuerte. Debido a eso la base de sus relaciones económicas era la propiedad colectiva de los animales, los frutos y los objetos de caza. No se puede hablar entonces de producción, su economía era de apropiación y autoconsumo, el producto de la caza y de la recolección se repartía entre los miembros de la comunidad, no existía el excedente por obvias razones, con lo que el comercio, como se conoció después no existía, ni una organización política y social con ordenamiento jerárquico y diferencias sociales, solamente al superar la etapa de las hordas el trabajo comenzó a dividirse inicialmente por sexo y edad y posteriormente, con el surgimiento de las tribus, por oficios.

Como ya se había explicado anteriormente, los conceptos de propiedad privada, organización social, política y economía de producción, comienzan con la agricultura y el desarrollo de las primeras civilizaciones. Por no ser objeto de estudio de esta unidad, no se hará mención del Sistema Esclavista que siguió a la economía primitiva ni del Sistema Feudal que caracterizó a la Edad Media europea. Se dará un salto cualitativo en la historia del desarrollo de los sistemas para llegar al Capitalismo y su evolución que es el que hoy impera en el mundo.

Economía de mercado

De acuerdo con el planteamiento inicial, se denominará Economía de Mercado al sistema capitalista en el que la oferta y la demanda determinan su esencia. Para entender de mejor manera el funcionamiento de este tipo de economía hay que inicialmente identificar los denominados agentes económicos. El primer agente es la familia, los mayores consumidores de bienes y servicios; el segundo agente lo constituyen las empresas que son las encargadas de la producción, contratar mano de obra, pagar salarios, efectuar transacciones con los bancos y demás operaciones al tiempo que son las que determinan el poder adquisitivo de las comunidades pues son las que pagan los salarios que se revierten en el consumo. De modo que la interacción de estos agentes se constituye en un flujo constante de rentas, bienes y servicios cuyo fin último es el intercambio en tanto que las decisiones sobre qué y cómo producir dependen del mercado pues éste determina el grado de abundancia o escasez tanto de los recursos como de los productos al orientar las preferencias del consumidor y definir lo que efectivamente puede adquirir con el dinero del que dispone. Si un producto entonces no tiene demanda pues no se produce y al contrario, si hay demanda inmediatamente las empresas lo ofertarán en los mercados.

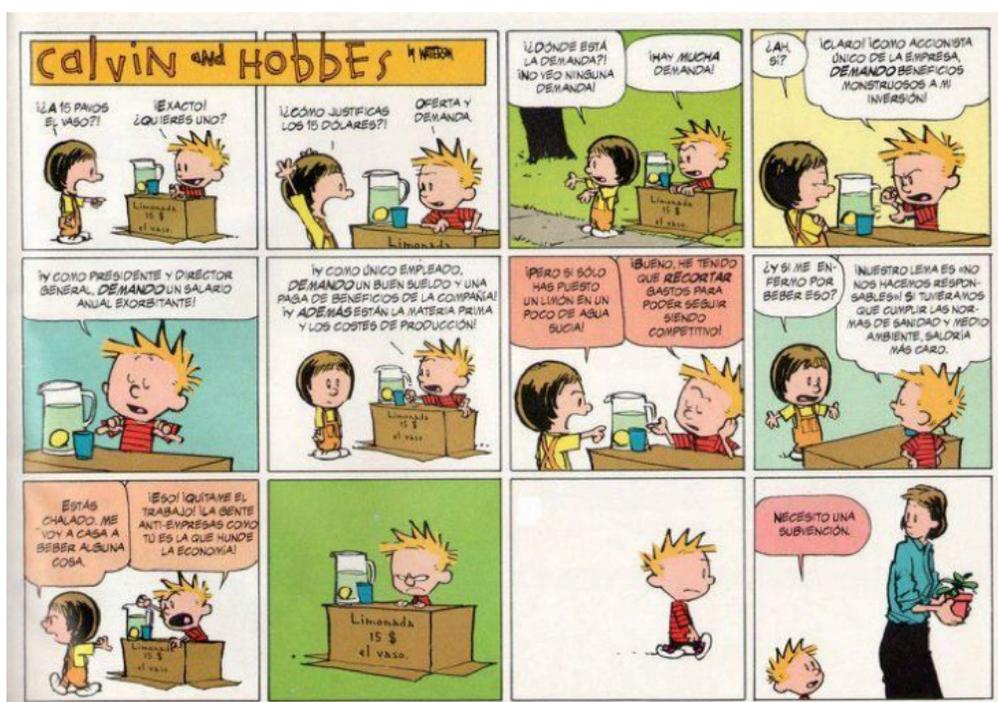


Imagen 3. Economía primitiva

Fuente: http://www.kalsten.com/wpcontent/uploads/2012/02/424112_10150572692262454_838162453_8959782_1134144026_1.jpg

De otro lado hay que considerar que en la economía de libre mercado existe la competencia entre las empresas por tal razón es pertinente referirse a los tipos de competencia que se estructuran en el proceso: competencia perfecta, competencia monopolística, monopolio y oligopolio.

La competencia perfecta entre las empresas es la que se presenta con menor frecuencia pues en ésta las empresas suponen que pueden vender toda su producción a los precios fijados por el mercado, la oferta y la demanda, en los que ellas nos intervienen, por lo tanto el consumidor tendría acceso a bienes producidos por distintas empresas pero a los mismos precios, situación ideal y ventajosa para quienes compran pero que en la práctica no se da.

La competencia monopolística es definida por los economistas como un tipo de competencia imperfecta en la que hay muchos productores ofreciendo sus productos pero éstos no son iguales sino que están diferenciados por marcas, calidad, lugar de origen, etc. Con ello ninguna empresa controla totalmente los precios por sí misma; en este caso son los clientes los que al preferir un producto determinado consiguen que la empresa que los fabrica suba los precios.

Con respecto al Monopolio una sola empresa, un solo productos tiene el control del mercado por lo que puede imponer los precios de bienes o servicios, ya sea el caso. No necesariamente porque no existan otras empresas que oferten los mismos bienes o servicios sino porque pueden no estar a la altura de la competencia, porque existan leyes que los protejan o privilegien como ha sucedido en muchas ocasiones a través de la historia (monopolio de España sobre sus colonias en los siglos XVI-XVIII). Este tipo de competencia imperfecta atenta contra el bienestar de las poblaciones pues en gran medida determina el aumento de los precios y situaciones de escasez.

Finalmente el Oligopolio es la forma más común de competencia, consiste en un grupo reducido de empresas que a través de pactos entre ellas dominan el mercado. Ya que mantienen un alto nivel de producción que les permite abaratar los costos pueden frenar el desarrollo de otras empresas que les pueden competir y además tener control sobre los precios al consumidor. Sin embargo ponerse de acuerdo no resulta tan fácil pues si se trata del reparto de cuotas habrá empresas que no estén satisfechas y por lo tanto querrán producir más y además las que posean mayores recursos tecnológicos que les permita bajar los costos de producción serán las que lograrán que los precios bajen con lo que resultará difícil adaptarse a las fluctuaciones de los mercados.

En resumen, en una economía de mercado todas las actividades en el proceso de producción son de propiedad privada, no son programadas ni dirigidas por el Estado, Como se explicó, es la oferta y la demanda las que definen la producción, y el sistema de precios al consumidor; es decir que son los patrones de consumo de las personas los que determinan qué se produce y cuánto, siempre y cuando no existan restricciones de ningún tipo a la oferta.

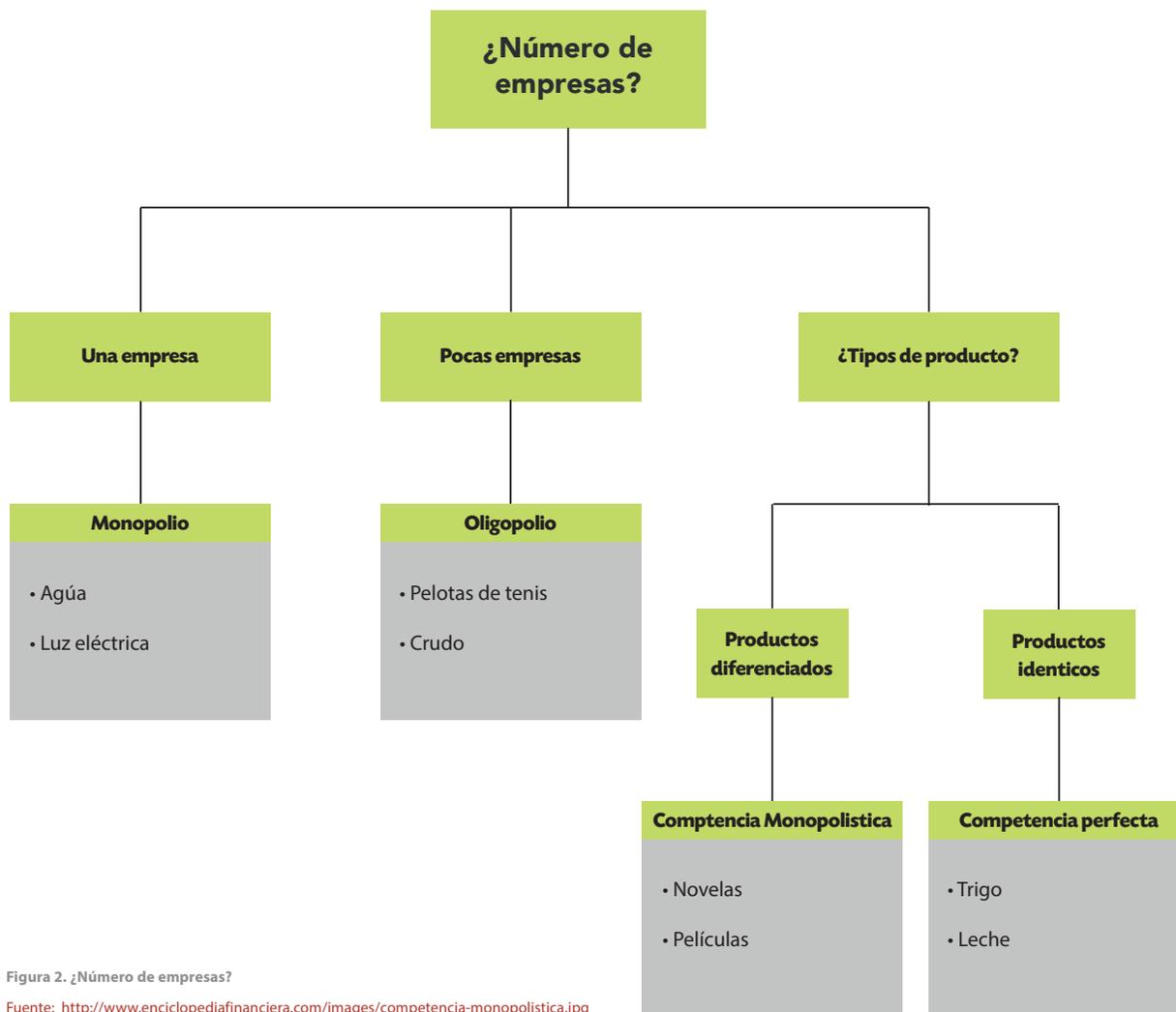


Figura 2. ¿Número de empresas?

Fuente: <http://www.encyclopediainanciera.com/images/competencia-monopolistica.jpg>

Economía planificada

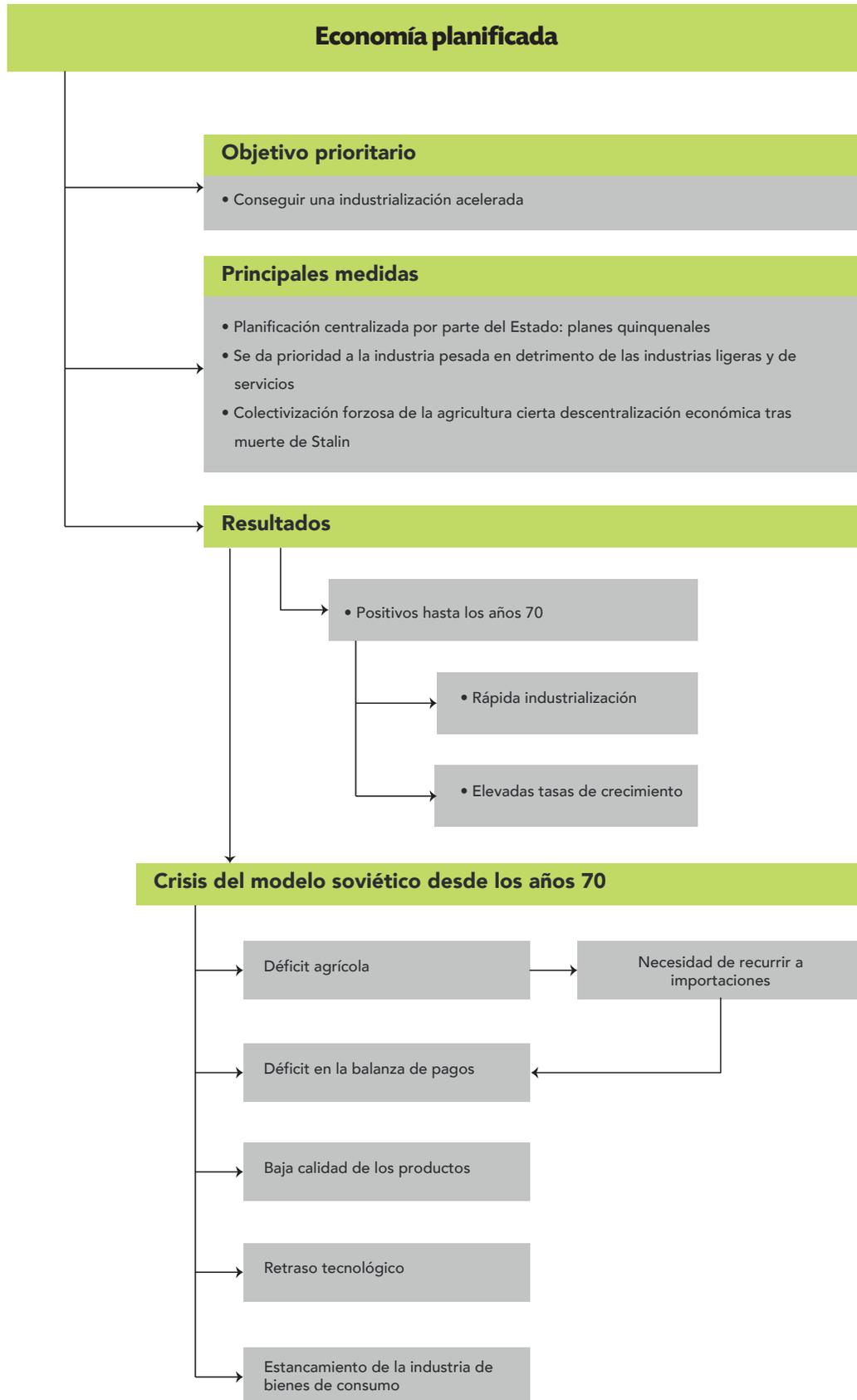
Es un tipo de economía característico de las sociedades de régimen o sistema comunista en la que no existe el concepto de propiedad privada, la cantidad de los bienes y servicios que se producen y los precios a los que se venden son dirigidos y planificados por el Estado, en concordancia con la ideología que lo sustenta, buscando el interés y beneficios colectivos.

En resumen, en una economía de mercado todas las actividades en el proceso de producción son de propiedad privada, no son programadas ni dirigidas por el Estado, Como se explicó, es la oferta y la demanda las que definen la producción, y el sistema de precios al consumidor; es decir que son los patrones de consumo de las personas los que determinan qué se produce y cuánto, siempre y cuando no existan restricciones de ningún tipo a la oferta.

Economía planificada

Es un tipo de economía característico de las sociedades de régimen o sistema comunista en la que no existe el concepto de propiedad privada, la cantidad de los bienes y servicios que se producen y los precios a los que se venden son dirigidos y planificados por el Estado, en concordancia con la ideología que lo sustenta, buscando el interés y beneficios colectivos.

Figura 3. La economía planificada
Fuente: http://3.bp.blogspot.com/-qC1wpto3G3M/Uyd_RVHTIH/AAAAAAAAAHs/q-o_K3Lgrvs/s1600/comun2.gif



Como todas las empresas son controladas por el Estado el problema que se presenta es que al no existir competencia la producción se ve desestimulada con lo que tiende a estancarse, de manera que el concepto de mercado interno como se da en otras economías, prácticamente no existe. Los funcionarios del gobierno son quienes elaboran planes periódicos en los que se establece qué, cómo y cuánto producir los bienes y servicios que la sociedad requiere. En esos planes no se tienen en cuenta los gustos del consumidor por lo que los individuos compran en los almacenes lo que se les ofrece sin posibilidades de escoger de acuerdo con sus preferencias, aunque China es un caso en el que el mercado interno e internacional operan ampliamente.

Con la disolución del bloque del este liderado por la Unión Soviética, este tipo de economía fue desapareciendo paulatinamente después de la década de los noventa, sin embargo actualmente existen países con este sistema, como Cuba, Vietnam, Corea del Norte, Bielorrusia y China, país que poco a poco ha venido adoptando prácticas de la economía capitalista aunque su política sigue siendo el socialismo.

Una derivación es el sistema de economía estatalmente dirigida en el que el Estado desempeña un papel decisivo por medio de instrumentos de regulación de la actividad empresarial. Se citan como ejemplo de este tipo de economía a Japón y Corea del Sur. A diferencia de las economías mixtas no se nacionalizan las empresas y en cambio se estimula la producción a través de subsidios y de la implementación de barreras a la exportación y la inversión extranjera, al mismo tiempo que regula las inversiones a las empresas nacionales de manera acorde con su política industrial.

Economía mixta

Este sistema es propio de la mayoría de los países de Europa y de América Latina. Se caracteriza porque algunos sectores son de propiedad privada y responden al libre mercado y otros son de propiedad estatal y responden a la planificación de los gobiernos. Aunque hay varias definiciones de economía mixta, se pueden anotar como características esenciales las siguientes: La mayoría de los precios son fijados por las leyes del mercado; existe la libre competencia empresarial en la producción de bienes y servicios; existe la propiedad privada sobre los medios de producción; el Estado tiene la facultad de intervenir en determinados sectores, haciendo inversiones públicas con el fin de garantizar la oferta de bienes y servicios considerados beneficiosos para el conjunto de la sociedad, como las telecomunicaciones, la energía. Igualmente el Estado se atribuye la potestad de regular a los sectores más rentables gravándolos con impuestos con el fin de subsidiar la seguridad alimentaria de la población, el transporte, la salud, la educación, la recreación, vivienda y demás. Es por esa razón que también han sido llamados Estados de Bienestar pues tienden con estas políticas propender por el desarrollo económico para así mismo mantener niveles aceptables de subsistencia y bienestar social.

Los teóricos de este sistema económico, que también ha sido llamado "Tercera Vía" porque se definiría en el medio del Socialismo y el Laissez Faire, como el premio Nobel de Economía Paul Samuelson, reconocen tres actores fundamentales: el Estado, los Individuos o sector privado y el sector social, también denominado sociedad civil, sindicatos, ONGs, cooperativas, comunidades. A pesar de su interrelación evidente, son concebi-

dos como sectores independientes pues cada uno tiene intereses y actuaciones distintas que no pueden ser intervenidas por ninguno de los otros aunque su accionar no es exclusivo sino que realmente coexisten.



Figura 4. Economía mixta

Fuente: http://www.iniciativasocial.net/pluralismo_archivos/image002.gif

Finalmente la esencia de este sistema se condensa en el diseño de propuestas y políticas sociales que redunden en el beneficio de sectores que han sido tradicionalmente relegadas de las ventajas de las que disfrutaban unos pocos privilegiados. Se busca que los empresarios y el mismo estado garanticen el bienestar y un nivel de vida digno para el total de la sociedad.

Gobierno y política

De acuerdo con la literatura existente sobre el tema hay diversas formas de clasificar los sistemas políticos, de un lado varios autores diferencian entre un sistema y un régimen político y del otro están quienes los consideran conceptos sinónimos. Sin embargo se hará una distinción con el ánimo de aclarar el significado de ambos términos.

Por régimen político se entiende el conjunto de leyes y normas, válidas, o sea ajustadas a la Constitución y el orden jurídico, o no, aceptadas por los individuos, o no, que determinan

las relaciones políticas en una sociedad o país determinado. En otras palabras se trata del ordenamiento o forma política que adopta y ejerce el poder o autoridad en una sociedad concreta. El régimen político posibilita la comprensión de lo que representan los gobiernos más allá de juicios de valor sobre si son buenos o malos.

Teniendo en cuenta que el Estado es la organización política de cualquier sociedad se entiende que el régimen es la forma que adquiere el poder dominante en un periodo histórico específico.

Regimen aristocrático Régimen de las clases nobles cuya fortuna proviene de la renta de la tierra.	Regimen republicano Régimen basado en el poder político controlado por la ley y por instituciones estatales.
Regimen totalitario Régimen en el que el intervencionismo del Estado en la sociedad es total y concentra el poder absoluto.	Regimen teocrático Régimen en el que una doctrina religiosa y sus líderes controlan el poder político afirmando gobernar en nombre de una divinidad.
Regimen burocrático Régimen en el que el intervencionismo del Estado crea una sólida burocracia que gobierna para sí misma.	Regimen oligárquico Régimen en el que el poder político es detentado por las élites económicamente más ricas, en función de sus propios intereses.

Tomado de: Acosta, F. y Pachón, E. (1999).

Economía y Política 11. Bogotá: Norma. p.80. (Reformado por la autora).

Si se parte de la base de que en las relaciones políticas hay quienes gobiernan, quienes hacen ejercicio del poder y quienes se subordinan, se deduce que si el poder se ejerce por la fuerza, por la imposición se tendrán entonces regímenes autocráticos, si al contrario el poder se ejerce respetando el consenso de la mayoría, se tendrán regímenes democráticos.

En cuanto al Sistema Político, éste es un concepto mucho más amplio que comprende las formas de gobierno, la organización e interrelación de los denominados poderes públicos; la estructura socioeconómica, la cultura, costumbres y tradiciones y la interacción de todas las instituciones políticas que contribuyen a su funcionamiento.

Lo mismo que sucede con los regímenes políticos ocurre con los sistemas políticos, existen varias clasificaciones, pero por lo general se trata de abstracciones de la realidad hechas por los teóricos de la política que los caracterizan bajo determinados parámetros que en la práctica no se dan en estado puro. Es el caso de la importancia que ocupen en una organi-

zación política determinada las ideas colectivistas o individualistas, o a la democracia o al totalitarismo. Algunos autores creen que las ideas colectivistas tienden a crear sistemas totalitarios y las ideas individualistas sistemas democráticos. Sin embargo, como ya se afirmó, la distinción no puede ser tajante puesto que existen sistemas democráticos en donde existe una mezcla de colectivismo e individualismo; igualmente existen los sistemas totalitarios donde no se expresa el pensamiento colectivista. Por colectivismo se entenderá el sistema que enfatiza en los derechos de la sociedad por encima de los derechos de los individuos, por lo tanto las necesidades de todos priman sobre las libertades individuales. El objetivo es teóricamente el “bien común”. Esta doctrina o pensamiento político es propio de los sistemas Socialistas.

El Sistema Socialista tiene como base teórica al Marxismo, conjunto de ideas que parten en el siglo XIX con los llamados Socialistas utópicos, posteriormente con el Socialismo Científico de Karl Marx y Friedrich Engels. Actualmente es considerado una tendencia política en la que se agrupan neo marxistas de todo tipo. Entrar a explicar su génesis y desarrollo sería muy complejo y desbordaría el objeto de este módulo, por lo tanto sólo se hará referencia a su definición desde el punto de vista político que es a lo que se refiere este apartado.



Figura 4. Gobierno y política

Fuente: http://1.bp.blogspot.com/_ylbHG8rpFw/TEheMZMBL/AAAAAAAAAS0/4yO9vMyqYso/s400/Marx+Engels+Lenin+Mari%C3%A1tegui.jpg

El término socialismo comenzó a ser utilizado a principios del siglo XIX y aunque ha tenido distintos significados, se entenderá como un sistema político que se basa desde lo económico en la producción planificada desde el Estado, como ya se explicó, de acuerdo con el objetivo central de buscar el bien de toda la sociedad. El marxismo integró los conceptos comunismo, ya usado por filósofos de la antigüedad, y socialismo; resignificándolos como dos etapas dentro de la evolución de los sistemas económicos que seguirían al derrumbe del capitalismo, siendo el socialismo una etapa de transición y el comunismo la etapa final

en la que ya no habría lucha de clases, motor de la historia. En las primeras décadas del siglo XX surgen dos corrientes: los comunistas, o la ortodoxia Marxista-Leninista, basados en el convencimiento de que el socialismo sólo podía ser posible a través de las revoluciones violentas y de la instauración de la dictadura del proletariado y los Socialdemócratas o llamados revisionistas por los primeros, quienes sostenía que al socialismo se podía llegar por las vías de la democracia y los canales de la legalidad institucional. El comunismo tuvo su punto más alto en los sesenta, donde Europa del Este, la Unión Soviética, varios países de Asia y África y dos de América adoptaron este sistema. En los noventa con la caída del muro de Berlín y el desplome de la Unión Soviética el comunismo fue perdiendo terreno a nivel mundial y tomó mayor fuerza la corriente socialdemócrata, especialmente en los países de Europa Occidental.

Al día de hoy la palabra socialismo tiene distintas connotaciones, sociales, económicas e ideológicas, todas con un gran impacto político.

En oposición al Colectivismo, está el Individualismo, en su acepción política se trata de un sistema que privilegia la libertad individual, es decir que los intereses individuales están por encima de los intereses del Estado. Este es el principio en el que se sustenta la doctrina liberal o Liberalismo que en la práctica no es otra cosa que el sistema capitalista de libre mercado y el sistema político democrático.

El concepto Democracia, como es sabido, nació en la Grecia antigua, más exactamente en Atenas, se practicó también en la República romana pero se cree que tiene antecedentes mas antiguos en las denominadas democracias tribales de las primeras culturas humanas.

Imagen 5.
Fuente: <http://rojosdeirojo.files.wordpress.com/2010/11/mafalada01.jpg>



Después de siglos de evolución y diversas transformaciones, el sistema democrático moderno se universaliza con el triunfo de los valores de igualdad y libertad de la Revolución Francesa, difundidos por los filósofos del siglo XVIII.

Al hablar de democracia nos tropezamos con los mismos problemas que en su definición tienen los conceptos políticos: hay varios enfoques, algunos de ellos opuestos, como las democracias populares de los países socialistas y las democracias liberales de los países capitalistas y de economía mixta. Para simplificar se dirá que la Democracia es un sistema de normas y disposiciones para elegir a los gobiernos con el consenso de las mayorías compuestas por individuos libres. Cabe aclarar que mayorías no se refiere a unanimidad, pues al contrario, este sistema supone el disenso, o sea la discrepancia entre las ideas.

Teóricamente en una verdadera democracia debe existir la confrontación entre los puntos de vista de unos y otros, expresados en movimientos, organizaciones sociales y partidos políticos que se constituyen en lo que se denomina oposición, pues una regla de oro es que dentro de este sistema existe el derecho de organización, opinión o expresión, lo que garantiza la coexistencia de diversas concepciones políticas así sean totalmente opuestas. Pero como es casi imposible que todos los ciudadanos en una democracia participen directamente de las decisiones políticas, el sistema democrático contemporáneo ha derivado en una compleja estructura de reglas y mecanismos tendientes a garantizar su supervivencia.

El gráfico resume cómo de la doctrina liberal se derivan regímenes y sistemas.



Imagen 5. Liberalismo

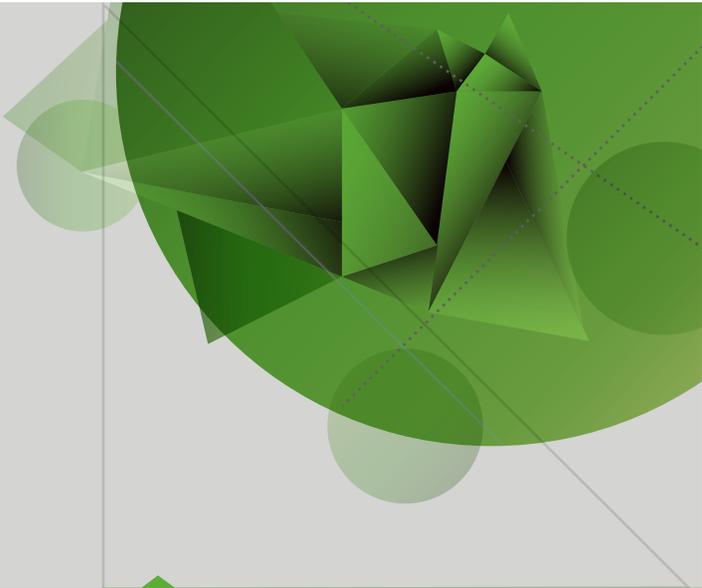
Fuente: <http://cmapspublic2.ihmc.us/rid=1JGFPD3QQ-Z60WYJ-WGZ/Fascismo%20y%20comunismo.cmap?rid=1JGFPD3QQ-Z60WYJ-WGZ&partName=htmljpeg>



2

Unidad 2

Diferencias
culturales en el
contexto mundial



Ambiente
cultural y político

Autor: Maria Consuelo Rodríguez

Introducción

Los temas que se abordan esta semana son de vital importancia ya que se trata de tener en cuenta que el planeta está compuesto por un sinnúmero de países que a su vez son un crisol de culturas, religiones, lenguas, costumbres, creencias, que hacen tan rica su diversidad y al mismo tiempo tan complejo su estudio y análisis.

Partiendo de esa realidad es absolutamente imprescindible que todo aquel que pretenda establecer relaciones de cualquier tipo, en este caso relaciones de intercambio comercial y de negocios, esté enterado, conozca ampliamente y sea capaz de diferenciar entre una cultura y otra, de otra manera no tendrá asegurada la posibilidad de culminar con éxito cualquier interacción con otros pueblos y estados.

Por lo tanto es necesario comenzar con la definición de Cultura, concepto que tiene numerosos significados, dependiendo desde cuál disciplina, o corriente de pensamiento sea mirado. Es ahí que el estudiante debe estar atento a considerar diversos enfoques y puntos de vista para poder diferenciarlos y tener un referente concreto que le sirva como referente para ahondar en el estudio de las diferentes culturas del mundo.

Se insiste en la indagación y el análisis de cada contexto de manera desapasionada y abierta, ya que en un mundo globalizado como el de hoy la tendencia es a “occidentalizar” la mirada a las otras culturas, lo que conduce a una visión limitada y prejuiciosa del “otro”.

En razón de lo anterior se incluye la resolución de la ONU, específicamente de la UNESCO que hace referencia a la manera como que los países suscritos deben tratar los derechos culturales de los pueblos.

Finalmente se hará mención de las diferencias religiosas y lingüísticas que son sin lugar a dudas una de las manifestaciones más visibles y a la vez sensibles para las diversas culturas, a tal punto que su desconocimiento puede llevar a malentendidos, equívocos y a situaciones aún más delicadas.

Es necesario hacer uso de las herramientas de análisis que proporciona la Antropología Cultural para hallar explicaciones de los hechos sociales producto de la diversidad cultural, partiendo de la observación, experimentación y recolección de material y de información, a través de entrevistas, fuentes orales y escritas, trabajos en equipos de investigación, fotografías y todos los medios audiovisuales al alcance, con el fin de contrastar, interpretar y crear nuevo conocimiento las diferencias culturales entre los pueblos a través del tiempo.

Diferencias culturales en el contexto mundial

A esta altura debe quedar claro para los estudiantes que abordan este módulo que todos los negocios internacionales son diversos porque diverso es el mundo. Tan importante es tener en cuenta los sistemas económicos y políticos como diferenciadores complejos de la realidad, como considerar las diferencias culturales de unos países con respecto a otros. En gran medida esta diversidad sino es tomada en cuenta puede convertirse en un obstáculo para lograr con éxito un negocio, debido en parte a que la resistencia cultural a los cambios es muy fuerte y a que alguien desprevenido puede no percibir estas diferencias porque en ocasiones son muy sutiles. Otra consideración a tener en cuenta es que en un planeta globalizado en donde la tendencia a la homogenización del consumo parece ser una verdad indiscutible, hay quienes creen que la variedad cultural ha ido desapareciendo y no la ven como un obstáculo a la hora de interrelacionarse.

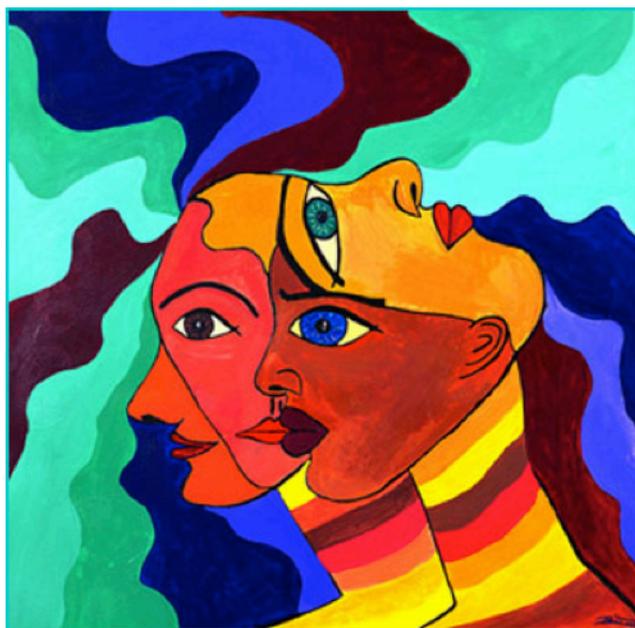


Imagen 1. Diferencias culturales

<http://3.bp.blogspot.com/6rJmg5PsodY/ThD1BD0IHqI/AAAAAAAAAKs/6Obn6c6sf6E/s1600/diversidad-cultural1.jpg>

Esto es especialmente cierto para los occidentales los cuales consideran que los valores de su cultura son comunes a todo el mundo y les queda difícil entender que no todos están dispuestos a aceptarlo. Un caso a destacar en cuanto a la visión amplia sobre los negocios en un mundo diverso es el de los japoneses, quienes han sabido adaptarse perfectamente a esta realidad, introduciendo a su sociedad productos procedentes de distintos lugares pero manteniendo sus tradiciones culturales.

Para comenzar es necesario definir qué se entiende por Cultura. Como toda construcción social es muy difícil dar una sola definición de cultura, ya que se trata de una abstracción teórica producto de la observación del comportamiento de los individuos en sociedad, que se traduce en patrones repetidos de una generación a otra a través de la convivencia y el aprendizaje vivencial.

Cada individuo posee una cultura pero ésta es fruto de la interacción grupal. En ese sentido Spradley & McCurdy (1975), citados por José Herrero en el artículo ¿Qué es Cultura? (en línea), definen cultura como “el conocimiento adquirido que las personas utilizan para interpretar su experiencia y generar comportamientos” (2002).

Una de las definiciones que también relaciona cultura y sociedad es la del antropólogo norteamericano Clifford Geertz, también citado por Herrero, quien la expuso en 1957 en la revista *American Anthropologist* (en línea):

“La cultura es la trama de significados en función de la cual los seres humanos interpretan su existencia y experiencia, así mismo como conducen sus acciones; la estructura social (sociedad) es la forma que asume la acción, la red de relaciones sociales realmente existentes. La cultura y la estructura social no son, entonces, sino diferentes abstracciones de los mismos fenómenos”.

Edward Tylor, el renombrado antropólogo inglés, reseñado en la Revista *El Antropólogo y sus Obras* (en línea), da una definición de cultura que recoge elementos planteados por otros estudiosos: “aquel todo complejo que incluye el conocimiento, las creencias, el arte, la moral, el derecho, las costumbres y cualesquiera otros hábitos y capacidades adquiridos por el hombre en cuanto miembro de la sociedad” (2014).

De esta definición se deduce que a los antropólogos les interesa mirar la cultura desde lo social y no desde lo individual, y es esta visión la que se adoptará para efectos del presente estudio.



Figura 1: Cultura

Fuente: https://encrypted-tbn2.gstatic.com/images?q=tbn:ANd9GcRxe6kROt2JKoIQJ8_-a4iTi60O_-0KWguBrOUUZtH4EMGgpgpFOA

Por su parte el holandés Geert Hofstede, quien se desempeña como profesor de Antropología, aunque es un psicólogo social, se refiere a la cultura como “la programación colectiva de la mente que distingue a los miembros que pertenecen a un grupo humano de aquellos que pertenecen a otro... Cultura, en este sentido, incluye los sistemas de valores que, a su vez, son los pilares de la misma” (citado en Hill, 2001, p. 87).

Además desarrolló una tipificación de los patrones socio culturales de la conducta que determinan el comportamiento de las sociedades, producto del estudio de 70 países y que hasta hoy ha sido de gran utilidad para todos aquellos que abordan actividades relacionadas con mercadeo y relaciones de negocios con otras culturas. Por considerarlo de gran interés para el propósito de este capítulo, se reproducen a continuación.

Power Distance Index (PDI)

Distancia al poder

El índice de distancia al poder se refiere al grado de aceptación en los miembros menos poderosos de una cultura, de las diferencias de poder o la desigualdad. El PDI será mayor en la medida en que dichas diferencias en estructuras sociales o jerárquicas (como empresas, instituciones o familias) sean más marcadas y generalmente aceptadas.

Individualism (IDV)

Individualismo vs. Colectivismo

El IDV define el nivel en que los individuos se integran en la sociedad y el sentimiento de pertenencia al grupo. En una sociedad con alto IDV, por ejemplo, los individuos tienden a preocuparse de sí mismos y de su familia más cercana, mientras que en una sociedad muy colectivista, los lazos grupales son más amplios y la unidad familiar es mucho más extensa (incluye a tíos, primos o abuelos).

Masculinity (MAS)

Masculinidad vs. Femenidad

Este indicador define la tendencia de una cultura hacia patrones de conducta de una mayor masculinidad o femineidad. El estudio de Hofstede revelaba que los valores femeninos eran más parecidos entre diferentes culturas que los valores masculinos. Las sociedades masculinas eran más asertivas y competitivas frente a las femeninas, generalmente más modestas y empáticas. En las sociedades masculinas hay una mayor brecha en cuanto a los valores masculinos y femeninos, y las mujeres tienden a ser más competitivas y asertivas.

Uncertainty Avoidance Index (UAI)

Evasión de la incertidumbre

El UAI trata de la aceptación de la sociedad de la incertidumbre y la ambigüedad frente a una verdad absoluta. Según Hofstede, un país con alto UAI tratará de evitar riesgos, situaciones desestructuradas, o que se salgan de lo habitual. Dichos países son más emocionales, suelen reforzar la seguridad con leyes estrictas, y a un nivel filosófico y religioso, creen en una verdad absoluta. Por contra, los países con bajo UAI suelen ser más reflexivos, tolerantes y relativistas.

Long Term Orientation (LTO)

Orientación a largo plazo vs. orientación a corto plazo

Esta última dimensión, añadida con posterioridad, se refiere a la orientación a largo o corto plazo de una cultura. La orientación al largo plazo apunta a sociedades con propensión al ahorro y a la perseverancia, y en el caso del corto plazo, Hofstede habla de sociedades más tradicionalistas, preocupadas por las obligaciones sociales, y caracterizadas por una mayor diplomacia o tacto en el trato (evitando la brusquedad en el lenguaje, por ejemplo, y hablando con más rodeos).

Figura 1: Cultura

Fuente: https://encrypted-tbn2.gstatic.com/images?q=tbn:ANd9GcRxe6kROt2JKoLQJ8_-a4iTi600_-0KWguBrOUUZtH4EMGgppfOA

De las anteriores definiciones entonces, siguiendo a Hill, puede deducirse que por cultura se entiende “un sistema de valores y normas que se comparten entre un grupo de personas y que, cuando se toman en conjunto, constituyen un patrón de vida”, (p.87). Por valores se entienden los juicios que las personas hacen sobre las cosas y las acciones, si las consideran buenas o malas; las normas serían las reglas y pautas que la sociedad se impone ante una situación determinada y finalmente el término sociedad se refiere a un grupo de personas que comparte normas y valore. Debe quedar claro, continuando con el mismo razonamiento, que existen sociedades multiculturales dentro de un mismo país y del mismo modo muchas sociedades que abarcan varios países.

En vista de que las diferencias culturales son determinantes en todo lo que atañe a las relaciones entre los países, la UNESCO dio a conocer una directiva promulgada en el 2001 concerniente al tratamiento que los países suscritos deben dar al ejercicio de los derechos culturales. Por considerar de interés vital su conocimiento y adopción por parte de quienes entablen negocios internacionales con otros países, se reproduce en su totalidad.

Tomada de (Fuente: http://portal.unesco.org/es/ev.php-URL_ID=13179&URL_DO=DO_PRINTPAGE&URL_SECTION=201.html)

Resultaría muy extenso referirse aquí a todos los aspectos que abarca una cultura, y además sobrepasaría el objetivo de este módulo, por tal razón sólo se hará referencia a los sistemas religiosos y lingüísticos como los más sobresalientes y determinantes. Las diferencias económicas y sociales ya han sido tratadas y los aspectos relacionados con las normas y valores serán abordados más adelante.

Diferencias religiosas



Figura 1: Cultura

Fuente: https://encrypted-tbn2.gstatic.com/images?q=tbn:ANd9GcRxe6kROt2JKoLQJ8_-a4ITi60O_-0KWguBrOUUZtH4EMGppgpfOA

Por religión puede entenderse un conjunto de creencias relativas a lo sagrado, compartidas socialmente. Como todo sistema, las religiones tienen por lo general una estructura jerarquizada más o menos compleja dependiendo del credo y además obedecen a una serie de normas, valores y principios morales que guían el comportamiento de sus seguidores y que en algunos casos se convierten en reguladores de la vida cotidiana con incidencia en las relaciones políticas y socioeconómicas. De tal manera que en la mayoría de los países la relación entre sociedad, ética y religión es muy profunda.

Como puede observarse en el mapa, existen múltiples religiones en el mundo, pero sólo se va a hacer alusión a las mayoritariamente dominantes: Cristianismo, Islamismo, Hinduismo, Budismo y Confucianismo.

El Cristianismo es la religión más profesada, con más de dos mil ciento ochenta millones de personas, según datos de la agencia Vaticana Asianews, que equivalen a más de un tercio

de la población mundial. Como su origen está en el Judaísmo, hay quienes la denominan religión judeocristiana, porque además comparten la creencia en un solo Dios. En la Edad Media europea se produce la primera división de la cristiandad y surge la Iglesia Ortodoxa Griega de gran influencia en Grecia y Rusia. En el siglo XVI se produce la segunda gran ruptura que dio origen a los denominados grupos protestantes, de mayor aceptación en Europa. La Iglesia Católica Apostólica Romana tiene la mayoría de sus fieles en América pero también se encuentran en Europa y África.

La influencia de esta religión en la economía, política y relaciones sociales es bastante amplia, sin embargo las dos ramas, católicos y protestantes, se diferencian en el enfoque con respecto a la economía. Max Weber, el famoso sociólogo alemán dedicó un estudio profundo a la relación entre la ética de los protestantes y el surgimiento del capitalismo en Europa, puesto que en su sistema ético estos cristianos consideran que el trabajo arduo, la austeridad y la consecución de riquezas glorifica a Dios. Esta concepción ha propiciado la conformación de una cultura social bastante favorable al desarrollo económico, más que en los países católicos, debido a que el catolicismo, sostiene Weber, promete la salvación del hombre en el otro mundo y educa a sus fieles en el desprendimiento de los bienes materiales.

El Islamismo es la segunda religión en número en el mundo, cerca de mil seiscientos millones de personas, el 23.4% de los habitantes del planeta. Fundada en el siglo VI por Mahoma, tiene sus raíces en el judaísmo y en el cristianismo y comparte su creencia en un solo Dios. Los musulmanes, como se conoce a sus seguidores, ocupan más de

35 países, en el Medio Oriente, Noroeste de África, India, China, sur de Asia. A pesar de que también se ha escindido en varias facciones, sus adeptos deben sujetarse a la voluntad de Dios en todos los aspectos de la vida, con la promesa de que la recompensa estará en el paraíso.

El Islam es entonces una religión que domina todos los aspectos de la vida de sus fieles, es un sistema de principios y códigos de conducta que controla todos los aspectos de las relaciones interpersonales, sociales, políticas y económicas. Los musulmanes por lo tanto viven inmersos en una estructura sociopolítica determinada por los valores y las normas islámicas que rigen la conducta moral. En cuanto a lo económico el Corán, su libro sagrado, favorece la ganancia legítima a través de la libertad empresarial, de comercio y de negocios. Protegen la propiedad privada pero la consideran un regalo de Dios, por lo tanto nadie es propietario de algo en el sentido occidental. Como la propiedad no le pertenece al musulmán, éste tiene la obligación de ayudar a quienes no poseen bienes materiales y además debe ser fiel a los preceptos de no adquirir riqueza con base en el engaño, la usura o el préstamo a interés y la explotación del trabajo de otros. En los negocios debe respetar la palabra empeñada, respetar las obligaciones contraídas y no engañar a la otra parte.

El Hinduismo es una religión que se profesa mayoritariamente en la India, cuenta con más de 1000 millones de adeptos, más o menos el 14% de los habitantes del mundo, en número es la tercera religión más practicada. Se considera una de las más antiguas y complejas ya que adoran muchos dioses, tienen un sinnúmero de creencias y está dividida en diversas sectas. Más exactamente el Hinduismo es un sistema de creencias, ri-

tuales, costumbres y no está jerarquizada como otras religiones, ni se basan en un solo fundador ni en un solo libro sagrado, por lo tanto no existe un dogma único.

Dentro de sus principios básicos se encuentra el Dharma, palabra que proviene del sanscrito y que puede interpretarse como religión, ley religiosa, una fuerza moral, ley natural, conducta adecuada, virtud. El Karma, o la evolución del espíritu individual; la Reencarnación o el renacimiento después de la muerte en otro cuerpo y finalmente el Nirvana que se alcanza cuando tras sucesivas reencarnaciones el individuo encuentra la perfección espiritual.

En cuanto a su influencia en el aspecto económico, Max Weber consideraba que el espíritu ascético de los hindúes no conducía a desarrollar en las personas un espíritu emprendedor ni a la búsqueda de la riqueza puesto que sus creencias no se relacionan con la búsqueda del bienestar material sino muy por el contrario lo consideran un obstáculo para la ascensión al Nirvana. Otro aspecto que puede llegar a convertirse en un obstáculo en el desarrollo económico es su férreo sistema de castas que impide el ascenso personal a, por ejemplo, posiciones directivas en una empresa si se proviene de castas inferiores. Sin embargo se observa hoy que pese a los principios religiosos la India es una economía pujante.

El Budismo, practicado por aproximadamente 500 millones de personas especialmente en Asia se originó en la India, alrededor del siglo VI a.C, Fundado por el príncipe Siddhartha Gautama, posteriormente llamado el Buda, o el Iluminado quien renunció a sus riquezas, alcanzó la perfección y se dedicó a esparcir sus enseñanzas por el mundo. Para muchos de sus seguidores no se trata precisamente de una religión porque no se basa en la adoración de un ser sobrenatural sino en un sistema de preceptos de vida con el fin de alcanzar la perfección a través del Noble Camino de los Ocho pasos para vencer el sufrimiento que se origina del deseo del ser humano de riquezas y placeres. Aunque no predica el ascetismo de los hindúes, enfatizan en que la felicidad está en lo espiritual y no en lo material por ello no hay un interés en la producción de riqueza ni en la creación de empresa pero no rechazan del todo el entablar relaciones económicas con otras culturas.

Por último el Confucianismo, fundado en el siglo V a.C por K'ung-Fu-tzu, Confucio para Occidente, fue durante muchos siglos el sistema filosófico y moral predominante en China hasta la década del 50 del siglo XX cuando la Revolución Maoísta lo combatió. Hoy es practicado además de China, en Japón, Vietnam y Corea por cerca de 300 millones de personas.

Su sistema de creencias se basa especialmente en la salvación personal a través de la observancia de un código de ética que indica que cada uno vive su vida de acuerdo con los parámetros trazados por el Cielo pero que cada cual es responsable de su vida y de las relaciones con los demás, en las que debe primar la lealtad, las obligaciones recíprocas y sobre todo la honestidad. Esta ética en el campo económico significa la lealtad del empleado hacia su superior en el mando, quien debe recompensar esta lealtad con empleos vitalicios, por ejemplo y la garantía de que se respetarán los acuerdos y obligaciones contractuales basadas en la confianza y la honestidad.

Diferencias lingüísticas

Una de las diferencias más marcada entre los países es el lenguaje y uno de los rasgos más característicos de la cultura puesto que no se trata solamente de formas de comunicación sino del vehículo por el que se expresa toda una concepción de la vida y del mundo. Como el lenguaje configura en gran parte la cultura de un pueblo, en los países donde se habla más de un idioma también se van a encontrar varias culturas que en ocasiones chocan creando tensiones de todo tipo, como en el caso de la Isla de Chipre, por mencionar un solo caso, en el que las diferencias culturales entre griegos y turcos condujo a la isla a su división, aunque no siempre se llega a estos extremos.

La diversidad lingüística se refiere a la cantidad de lenguas que existen en el mundo. Según la más reconocida publicación especializada en los lenguajes, The Ethnologue: Languages of the World, que es conocida en español como Instituto Lingüístico de Verano, los cerca de 7.000 millones de habitantes de la tierra, hablan más de 7000 idiomas distintos, aclarando que se refieren a los que tienen determinada lengua como materna no las que puedan llegar a hablar. De acuerdo con esto el chino mandarín es por tanto el idioma más hablado, seguido del Español y el Inglés, aunque este último se ha convertido en el lenguaje de los negocios internacionales, por lo que podría llegar a pensarse que es el más hablado en todo el planeta.

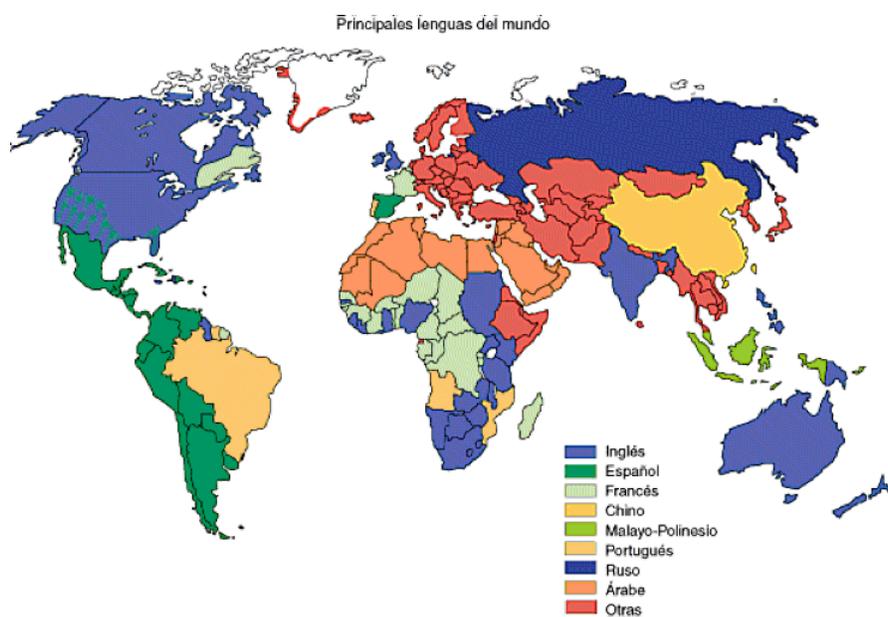


Imagen 3. Diferencias culturales

Fuente: <http://idiomas.astalaweb.com/general/a/Distribucion.gif>

En el artículo “Los Idiomas más hablados del Mundo” (en línea), se afirma que por regiones geográficas Asia es el continente con mayor diversidad lingüística, con el cerca del 33%; África con el 30,3%; Oceanía con el 19%; América con el 14.5% y, Europa el menos diverso con el 3,5% de todos los idiomas.

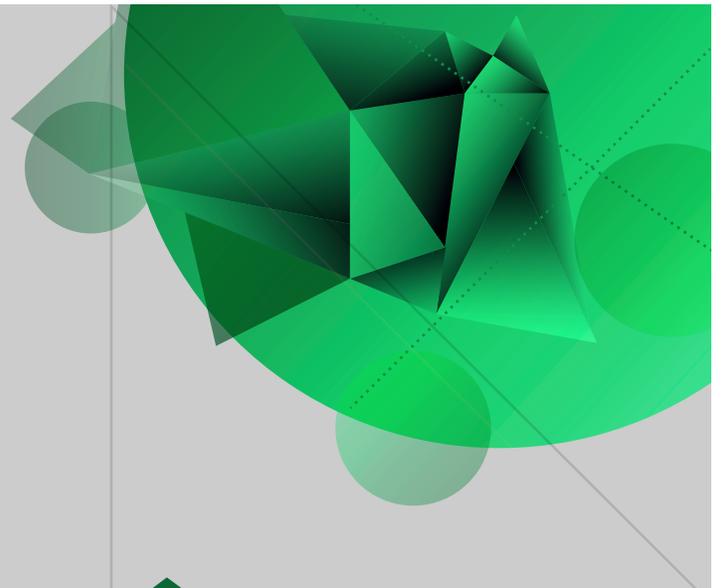
Igualmente es importante hacer mención a los lenguajes no hablados o la comunicación no verbal, Hill, en el capítulo que hace mención a las diferencias culturales se refiere a este tipo de lenguaje como una característica cultural que hay que tener muy en cuenta pues lo que para una cultura puede significar un gesto o símbolo o actitud corporal, para otra puede ser totalmente lo contrario, llegando a ocasionar, si no se tiene conocimiento, inconvenientes desagradables. Da algunos ejemplos como alzar las cejas que para la mayoría significa reconocimientos; sonreír como signo de alegría pero en otros casos, levantar el pulgar que es considerado en occidente como un gesto para indicar que todo está bien, para griegos y turcos es un gesto obsceno. Lo mismo puede pasar con la cercanía o proximidad a la persona con la que se conversa. Los estadounidenses pueden pensar que demasiada cercanía invade su espacio, mientras que los latinos podrían pensar que el alejamiento significa indiferencia.

Para finalizar, es necesario recalcar que las diferencias culturales de todo tipo son un factor absolutamente determinante en cualquier tipo de relación que se pretenda entablar entre los diversos individuos o firmas comerciales, ya que, como se explicó, de su real comprensión dependen el éxito o el fracaso de cualquier gestión de negocios que se emprenda.

3

Unidad 3

Condiciones
y políticas de
inversión y
comercio mundial



Ambiente
cultural y político

Autor: Maria Consuelo Rodríguez

Introducción

Para la semana 5 se propone como temática las políticas de inversión como la forma más eficaz de penetrar en los distintos mercados internacionales y por lo tanto convirtiéndose en el sello indiscutible de la globalización económica.

Teniendo en cuenta que en las últimas décadas los flujos de capital en la modalidad de Inversión Extranjera Directa son cada vez mayores, desplazando el endeudamiento a través de los Organismos Internacionales, se estudiará cómo este fenómeno es producto de la globalización que a su vez ha redundado en una creciente libertad de comercio que favorece indudablemente al sector empresarial de cada uno de los países con economías fuertes, con la consiguiente reducción del papel de los estados en las actividades económicas.

De otro lado, se hará un recorrido histórico acerca del surgimiento de los principales organismos internacionales de comercio y se estudiará el papel determinante de dichos organismos en lo que algunos autores han denominado nuevo orden económico, que emerge después de la Segunda Guerra Mundial, bajo el liderazgo de los Estados Unidos.

En cuanto a la metodología empleada para abordar estas temáticas, se sugiere implementar un enfoque Crítico-Social dado que el carácter controversial que tienen alrededor del mundo los aspectos relacionados con la influencia e intervención de los organismos internacionales que regulan las actividades económicas, ya que desde varios sectores se les acusa de ser los culpables en gran medida de conducir a las economías más débiles a las crisis que hoy padecen. Por lo tanto se sugiere enfocarse en el análisis profundo de las problemáticas que aquejan a las comunidades afectadas por el desarrollo desigual, echando mano de cifras, estadísticas e informes de instituciones económicas relativas a los fenómenos estudiados.

Condiciones y políticas de inversión y comercio mundial

En las últimas décadas la inversión extranjera directa (IED) y el gran volumen de las exportaciones a otros países se han convertido en el signo inequívoco del proceso de globalización. La cada vez más acelerada integración económica a escala mundial ha permitido que la inversión sea el vehículo de penetración de las grandes empresas multinacionales y transnacionales en economías en las que antes, por motivos políticos, culturales y demás, era imposible pensar que pudiera darse.

El Perú en el Mundo								
FLUJO DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA 2012								
(Millones US\$)								
	País	Monto		País	Monto		País	Monto
1	EEUU	167,620	26	Perú	12,240	51	Ghana	3,295
2	China	121,080	27	Arabia Saudí	12,182	52	Venezuela	3,216
3	Hong Kong	74,584	28	Rep. Checa	10,592	53	Taiwán	3,205
4	Brasil	65,272	29	Israel	10,414	54	Turkmenistán	3,159
5	Islas Vírgenes	64,896	30	Malasia	10,074	55	Panamá	3,020
6	Reino Unido	62,351	31	Corea del Sur	9,904	56	Grecia	2,945
7	Australia	56,959	32	Italia	9,625	57	Nva. Zelanda	2,911
8	Singapur	56,651	33	Emir. Arabes	9,602	58	Dinamarca	2,883
9	Rusia	51,416	34	Portugal	8,916	59	Marruecos	2,836
10	Canadá	45,375	35	Tailandia	8,607	60	Eslovaquia	2,826
11	Chile	30,323	36	Vietnam	8,368	61	Egipto	2,798
12	Irlanda	29,318	37	Ucrania	7,833	62	Filipinas	2,797
13	Luxemburgo	27,878	38	Nigeria	7,029	63	Congo	2,758
14	España	27,750	39	Alemania	6,565	64	Uruguay	2,710
15	India	25,543	40	Austria	6,315	65	Irak	2,549
16	Francia	25,093	41	Mozambique	5,218	66	Trinidad & Tobago	2,527
17	Indonesia	19,853	42	Irán	4,870	67	Sudán	2,466
18	Colombia	15,823	43	Sudáfrica	4,572	68	Costa Rica	2,265
19	Kazajstán	14,022	44	Mongolia	4,452	69	Myanmar	2,243
20	Suecia	13,711	45	Islas Caimán	4,234	70	Rumania	2,242
21	Hungría	13,469	46	Líbano	3,787	71	Guinea Ecuat.	2,115
22	Noruega	12,775	47	Suiza	3,613	72	Azerbaiyán	2,005
23	México	12,659	48	Rep. Dom.	3,610	73	Túnez	1,918
24	Argentina	12,551	49	Polonia	3,356	74	Bulgaria	1,899
25	Turquía	12,419	50	R.D. Congo	3,312	75	Kuwait	1,851

Fuente: UNCTAD Elaboración: Desarrollo Peruano

Figura 1. Flujo de inversión extranjera directa 2012

Fuente: <http://3.bp.blogspot.com/xtZou7YfKwQ/UdUbxoZly9I/AAAAAAAAAIkY/Dg84cY2vkrI/s485/DesarrolloPeruano.PNG>

Dado que los parámetros de consumo han ido cambiando y a la vez, de alguna manera homogeneizándose, se han abierto las posibilidades de los países con alto desarrollo de introducir manufacturas que no están basadas en recursos naturales sino en las que son producto del desarrollo tecnológico.

Pero si hay algo que resulta obvio es que no todos los países por igual han podido beneficiarse de la oportunidad de insertarse en el mercado mundial, debido en gran parte a, según la CEPAL, a las diferencias en los procesos de vinculación de las empresas transnacionales a los Sistemas Internacionales de Producción Integrada (SIPs) (como puede observarse en el cuadro anterior).

Esta situación es mayormente visible comparando los países de Asia, América Latina y el Caribe. Mientras que para los países asiáticos el comercio es el motor del desarrollo económico, al igual que la IED ha propiciado un avanzado crecimiento industrial que redundará en el aumento de las exportaciones altamente competitivas, para América Latina la situación no es la misma, con contadas excepciones. Sin embargo, contrario a los análisis de la CEPAL hay quienes creen que la inversión extranjera ha contribuido a fortalecer el crecimiento económico de esta región, aportando a la adopción de nuevas tecnologías y formas de producción.

Es así que el principal objetivo de los países es canalizar de manera adecuada las inversiones que deriven en el máximo rendimiento para sus propias economías, referido a las formas de financiación tanto internas como externas. Desde la década de los noventa del siglo pasado los flujos de capital a nivel internacional han crecido de manera desmesurada, pues aunque siempre el endeudamiento en créditos y préstamos a

organismos financieros mundiales ha sido una constante, la importancia de la Inversión Extranjera Directa es la tendencia que lo ha ido desplazando. Como se ha podido deducir, esta es una situación consecuencia de la globalización económica, que ha derivado en la mayor libertad de comercio, de la inversión extranjera, el levantamiento de trabas al mercado y por supuesto en el cada vez más predominante papel del sector privado en cabeza de las empresas, y por consiguiente una reducción significativa del papel del Estado en la economía.

Organismos de comercio internacional

A partir de los años cincuenta del siglo XX, una vez finalizada la Segunda Guerra Mundial, los países aliados bajo el liderazgo de Estados Unidos emprendieron el proceso de recuperación económica de Europa a la par que la construcción de lo que se ha dado en llamar nuevo orden económico, consistente en la creación y puesta en marcha de una serie de instituciones reguladoras del sistema socioeconómico y político internacional. Para llegar a entender cómo funciona este sistema actualmente, es necesario dar un rápido vistazo a sus antecedentes históricos.

Como ya se ha estudiado con anterioridad los planteamientos a favor del Libre comercio provienen del siglo XVIII, especialmente con los postulados de Adam Smith y David Ricardo. Dicha política fue acogida por primera vez, como era de esperarse por ser el país que impulsó la Revolución Industrial, en Inglaterra. Oficialmente el Parlamento en 1846 derogó la "Ley de Granos" que establecía altos aranceles a la entrada de cereales al país. Durante muchos años, sin embargo la idea de liberalizar el comercio no prosperó en otros países que la veían como una amenaza a su producción interna. Porque si bien es cierto que

la tendencia histórica hacia la apertura de los mercados es la que ha primado, su desarrollo no ha sido constante sino que ha sufrido retrocesos y presiones de los gobiernos para impedir su implementación, especialmente en situaciones de inestabilidad política y económica de los países, como es el caso de la Gran Depresión de 1929 que pareció sepultar para siempre la política del libre comercio ya que en el campo económico las repercusiones del derrumbe del sistema del Librecomercio fueron enormes para el mundo entero, pero sobre todo para Europa y Estados Unidos.

En los años posteriores la tarea fue entonces reorganizar las economías afectadas por la crisis con miras a recuperar los niveles de producción que se tenían antes de la Primera Guerra y de otro lado superar la fuerte competencia que se desató por posicionar los productos nacionales en los mercados internacionales. La adopción de estas medidas conllevó a que en esos años el comercio mundial decayera de manera significativa, debido en gran parte a la adopción de políticas proteccionistas por parte de la mayoría de los países

Al contrario, en los momentos de crecimiento económico y estabilidad política se opta por el establecimiento de medidas que favorezcan el levantamiento de las restricciones comerciales, esto fue lo que ocurrió en el periodo de posguerra con la creación de organismos cuyo fin era contrarrestar las políticas restrictivas de los años treinta. Fue precisamente en Estados Unidos, país que salió de la Segunda Guerra Mundial dominando la política y la economía de Occidente, donde se van a establecer las bases del modelo que dio origen a los acuerdos regionales y multilaterales tendientes a promover un comercio mundial más interrelacionado.

Ya en la Conferencia del Atlántico celebrada en 1942, Franklin Delano Roosevelt y Winston Churchill prefiguraban un mundo donde se eliminaran las restricciones al comercio y la inversión, según reza en la Carta del Atlántico (en línea): "...que todos los Estados, grandes y pequeños, victoriosos o vencidos tengan igual acceso al comercio y a las materias primas del mundo que les sean necesarias para su prosperidad económica...."



Imagen 1. Conferencia de Bretton Woods (News Hampshire, E.U.A)

Fuente: http://ep01.epimg.net/economia/imagenes/2008/11/15/actualidad/1226737974_850215_0000000000_sumario_normal.jpg

Dos años después, entre el 1 y el 22 de julio de 1944, cuando la guerra estaba por terminar, en Bretton Woods, se reunieron 44 naciones, entre ellas China y la Unión Soviética, lideradas por Estados Unidos y Gran Bretaña, que ya se asumían como ganadores, en la denominada Conferencia Monetaria y Financiera de las Naciones Unidas para ponerle fin a las medidas proteccionistas implementadas en la década del 30 y regular las relaciones comerciales y financieras entre los países del mundo a través de la conformación de diversos organismos internacionales.

Previamente a esta reunión ya se habían discutido las propuestas de Keynes por parte de Gran Bretaña y de Dexter White por Estados Unidos. Keynes era partidario de crear un organismo internacional que pudiera financiar a los países con economías más débiles a través de los excedentes de producción y manteniendo las balanzas comerciales equilibradas para no perjudicar ni a los más desarrollados como a los menos desarrollados. Estados Unidos no estuvo dispuesto a ver afectados sus intereses ni a financiar a otros países, con lo que la propuesta del economista británico fue desatendida.

Como la mayoría de los países asistentes estaban en proceso de descolonización, China aunque firmó los acuerdos se retiró y la Unión Soviética no los ratificó, la propuesta de White fue la que finalmente se impuso. Como resultado se dispuso que el dólar fuera la moneda internacional pues Estados Unidos poseía en ese momento el 80% de las reservas del oro. Con esa medida Estados Unidos se consolidó como el líder indiscutible de este nuevo orden económico Mundial.

Del GATT a la OMC

En 1947 el Congreso estadounidense respaldó tajantemente el libre comercio con la creación del GATT, Acuerdo General sobre Tarifas y Aranceles, al que llegaron a pertenecer 120 países. Este fue un acuerdo multilateral creado con el único fin de promover el comercio internacional a través de la eliminación de aranceles, subsidios, cuotas de importación y todo tipo de restricciones. Siendo el objetivo más importante el impulsar el comercio a escala planetaria y combatir el proteccionismo, el GATT propendió porque de ahora en adelante en las relaciones comerciales no hubiera discriminación de unos países por otros y, a través de las denominadas Rondas impuso una serie de deberes y derechos a los países miembros y creó los mecanismos necesarios para dirimir conflictos en las negociaciones comerciales. Se celebraron ocho rondas, la última entre 1986 y 1994 en Punta del Este, Uruguay.

Fue en 1994 que después de varias negociaciones se sustituyó el GATT por la OMC, Organización Mundial del Comercio, actualmente la institución más importante para la implementación de todo tipo de acuerdos de tipo comercial, dado que desde la creación de este organismo se han expandido los tratados de integración multilaterales, mundiales y regionales que abarcan bienes, servicios, productos agrícolas, inversión de capital, derechos de propiedad intelectual, políticas ambientales y una multiplicidad de aspectos de todo tipo, relacionados por supuesto, con las transacciones económicas entre naciones, o como la propia OMC se define: " La Organización Mundial del Comercio (OMC) es el único organismo internacional

que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países. Su principal propósito es asegurar que las corrientes comerciales circulen con la máxima facilidad, previsibilidad y libertad posible". (Ver página de la organización).



magen 2. Organización Mundial del Comercio

Fuente: <http://3.bp.blogspot.com/gIFyKSj0wJw/UbZgV5evjVI/AAAAAAAAABQ/FzeqbxSgt8k/s1600/2.png>

Según la misma OMC, la base de las normas que actualmente rigen al organismo proceden de los acuerdos logrados en la Ronda de Uruguay y de la revisión de las decisiones del GATT y, aunque ya oficialmente este sistema ya no existe, el cuerpo de disposiciones contenidas en 30.000 páginas recoge el total de las discusiones que se efectuaron a través de las diferentes reuniones y los cerca de 30 acuerdos y compromisos que son y han sido firmados por los países miembros a través de la historia de la OMC en aspectos determinados que deben ser cumplidos de acuerdo con las directrices de la organización que regula el comercio mundial.

De la Ronda de Uruguay y sus negociaciones se derivan los acuerdos logrados en 1997 referente a las telecomunicaciones; tecnologías de la información; servicios financieros, bancarios, de seguros y demás. En el 2000 se discutió en el seno de la organización acerca de la agricultura y los productos no agrícolas, lo mismo que sobre los problemas relacionados con el medio ambiente, medidas antidumping, los subsidios, la competitividad, las contrataciones, la propiedad intelectual y otras temáticas que preocupan especialmente a los países con desventajas económicas, es decir que la OMC ha diversificado el sistema multilateral de comercio posibilitando otras instancias de intercambio entre las naciones del mundo.

El fondo monetario internacional y el banco mundial

Las organizaciones internacionales que se crearon después de la Segunda Guerra Mundial, como ya se explicó, tienen como objetivo fundamental establecer parámetros que propicien y regulen el intercambio de bienes y servicios entre las naciones del mundo, por eso las hay reguladoras que establecen las normas y las financieras que controlan el flujo del capital. Por ejemplo, la OMC es una entidad reguladora, mientras que el Fondo Monetario Internacional es una entidad financiera.

La creación del BM y del FMI fue producto de los acuerdos a los que se llegó en Bretton Woods, el primero entró en vigencia en 1944 y el segundo en 1945. Su objetivo inicial fue

la reconstrucción económica de los países afectados por la guerra y estabilizar el sistema cambiario internacional constituyéndose hoy en los protagonistas indiscutibles del sistema económico mundial.



Imagen 3. Instituciones globales

Fuente: http://2.bp.blogspot.com/_8_kXHZulv0/UVuIGRjMRSI/AAAAAAAAABE/KsNKbob0FXI/s1600/cv.jpg

Entre todas las instituciones globales el FMI Y EL BM son las que más controversia generan en el mundo entero ya que se les acusa de implementar medidas que conducen a crisis sociopolíticas dado que sus recomendaciones afectan especialmente a aquellos países con economías débiles. Entre las medidas más criticadas están sacrificar el gasto social en pro del saneamiento de las economías; cubrir las deudas adquiridas con esto organismos a través del aumento de los impuestos y el superávit fiscal: la eliminación de los subsidios y la reducción de los aranceles de los países menos desarrollados, promover la flexibilización de las normas laborales en estos países, et.etc.



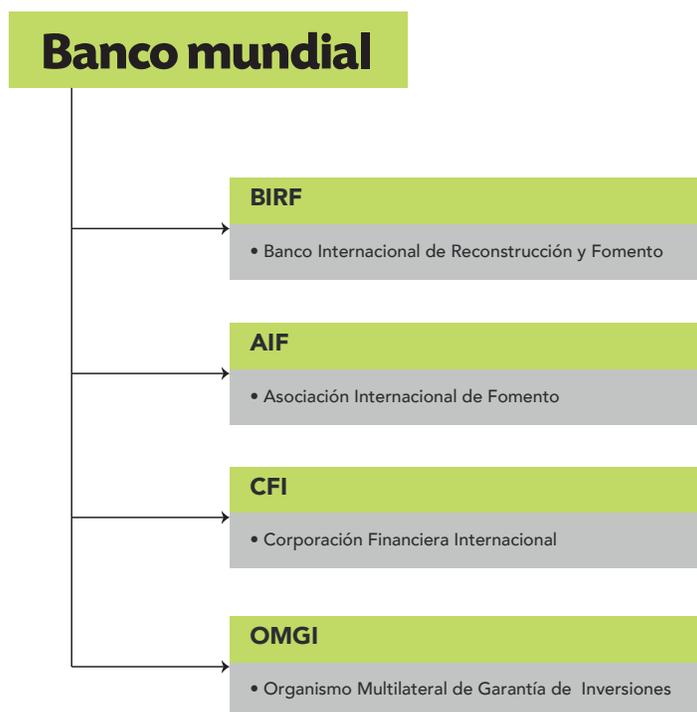
Imagen 4

Fuente: http://i2.wp.com/www.edizz.com/img/2013/04/Edizz_No-tengo-por-qu%C3%A9-obedecer.jpg?resize=720%2C213

Según se define así mismo; “el FMI es una organización integrada por 184 países, que trabaja para promover la cooperación monetaria mundial, asegurar la estabilidad financiera, facilitar el comercio internacional, promover un alto nivel de empleo y crecimiento económico sustentable y reducir la pobreza” (www.imf.org). Sus objetivos pueden resumirse así:

- Fomentar la cooperación y colaboración en problemas monetarios internacionales.
- Facilitar la expansión y el crecimiento equilibrado del comercio internacional y contribuir a mantener altos niveles de ingreso, de empleo y al desarrollo económico de los países miembros.
- Promover la estabilidad cambiaria.
- Procurar el establecimiento de un sistema multilateral de pagos para las transacciones que se realicen entre los países, eliminando las restricciones cambiarias que impidan la expansión del comercio mundial.
- Infundir confianza en los países miembros, poniendo a su disposición los recursos del Fondo con el fin de corregir los desequilibrios de sus balanzas de pago. (Fuente: Economía y Política 11).

Por su parte el Banco Mundial no es un banco en el sentido de la palabra, se trata de un organismo de Organización de las Naciones Unidas cuya función principal es conceder préstamos, especialmente a los países con menor desarrollo económico con el objetivo de contribuir a la reducción de la pobreza. Actualmente está integrado por 185 países y al igual que el Fondo Monetario Internacional tiene su sede en Washington con oficinas en más de 100 países.



También con sede en Washington el Banco Interamericano de Desarrollo BID, fundado en 1959, es el organismo regional de financiamiento para América Latina y el Caribe, cuya función es, de igual manera, reducir la pobreza, promover diversos tipos de actividades sociales y el fortalecimiento del Estado. Otorga préstamos y asistencia técnica a los 26 países que lo integran.



“Las principales metas del BID son promover el crecimiento económico y la integración regional en América Latina y el Caribe en formas ecológica y socialmente sostenibles para lograr una reducción duradera de la pobreza y una mayor equidad social”.

Imagen 5. Banco Interamericano de Desarrollo

Fuente: http://4.bp.blogspot.com/tM_Ow4dTts/T0VZODNksGI/AAAAAAAAADg/_V9I-_ducTY/s300/BID-1.gif

Organismos regionales

A pesar de la creación del GATT se persistió en el establecimiento de los acuerdos regionales y bilaterales que en ocasiones ha conducido a crear tensiones entre los partidarios de esta iniciativa y los partidarios del multilateralismo. A este tipo de alianzas se les denomina acuerdos regionales de libre comercio, en ellas se establecen zonas de libre comercio que corresponde a un área dentro del país donde se eliminan o reducen las barreras arancelarias y de otro tipo con el fin de atraer la inversión y el comercio internacional. Igualmente se establece el área de libre comercio que es una modalidad de integración que implica la eliminación de las barreras comerciales y la fijación de precios de las mercancías que se intercambien entre los países que firman dichos tratados.

Pueden mencionarse dentro de estos acuerdos regionales la Comunidad Económica Europea del Carbón y del Acero que derivó en la Comunidad Económica Europea en 1957, que estimuló la creación de la Asociación Europea de Libre Comercio por los mismos años, en la Unión Soviética el COMECOM y otros similares en África, Asia, América Latina y el Caribe. Entre los ochentas y los noventas, de nuevo Europa impulsó la creación de lo que se denominó “mercado único” que pretendía abolir los impedimentos de la Comunidad Económica; con el Tratado de Maastricht suscrito en 1993, después de la disolución del Bloque del Este surge la Comunidad Europea, o Unión Europea al que pertenecen 28 países.

También están la Asociación Europea de Libre Comercio EFTA, creado en 1959 con sede en Ginebra; la Asociación Latinoamericana de Integración ALADI, creada en 1960; el Grupo de los Tres, EL NAFTA, entre Estados Unidos, México y Canadá; Mercado Común del Sur, MERCOSUR.

SUR; Mercado Común Centroamericano MCCA. La Comunidad Andina y todos los TLCs firmados entre países de todos los continentes. En cuanto al mundo de los negocios el desarrollo más evidente en la integración regional puede verse en la UE, el NAFTA y MERCOSUR, por el volumen de sus movimientos comerciales y por la oferta de múltiples oportunidades para la apertura de los mercados extranjeros

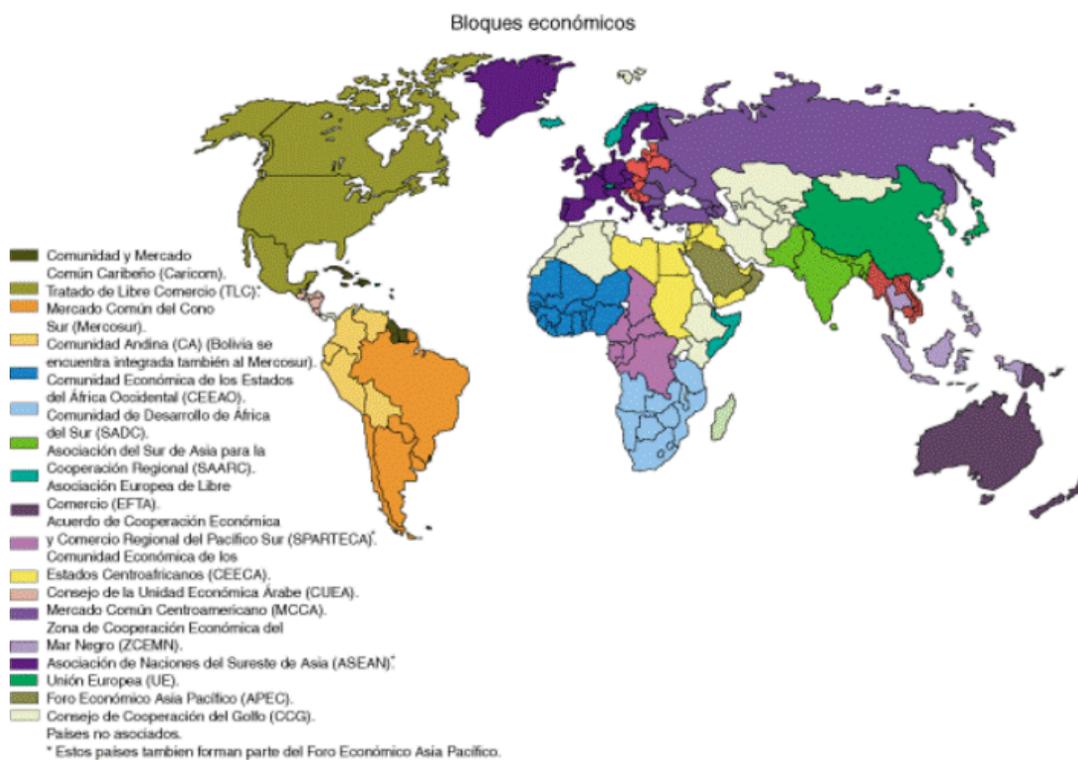


Imagen 6. Bloques económicos

Fuente: http://1.bp.blogspot.com/LbotFqf17cQ/UXsGzy42pRI/AAAAAAAAAak/IGEOqgbAJEs/s1600/bloques_economicos-Mapas.gif

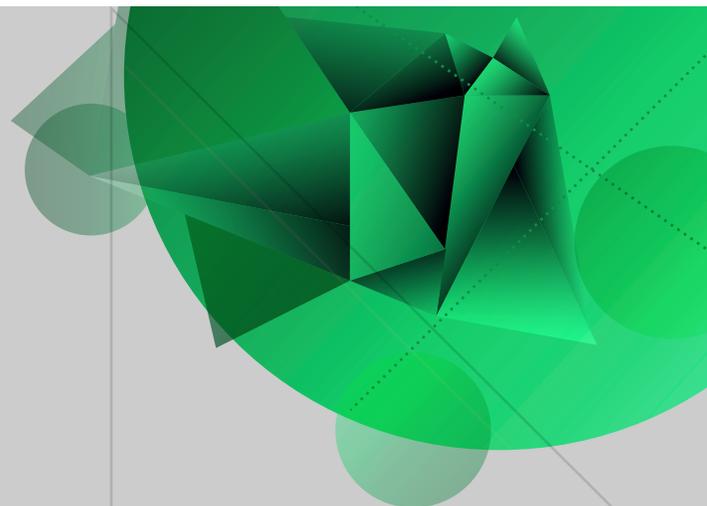
Como se desprende del análisis de esta situación, la tendencia más reciente del regionalismo ha abierto múltiples posibilidades de integración bilateral, plurilateral e interregional entre países con igual y desigual desarrollo que aunque continúan con la política de reducir los aranceles, abarcan una amplia variedad de aspectos como la normatividad acerca de la propiedad intelectual, compromisos laborales y de cuidado del medio ambiente, los flujos de capital, el intercambio de servicios, y muchos más. .

En resumen, cada día los acuerdos regionales se tornan más complejos y competitivos, porque no solamente se efectúan en el marco de la eliminación de las fronteras comerciales, sino que parecen derivar en formas de integración más flexibles, es decir que es cada vez más difícil definir el límite entre integración y cooperación ya que se ha trascendido la dimensión comercial para abarcar aspectos industriales, sociales, culturales, ambientales y tecnológicos con miras a lograr un real desarrollo de la región.

3

Unidad 3

Las corporaciones
multinacionales y
transnacionales



Ambiente
cultural y político

Autor: Maria Consuelo Rodríguez

Introducción

Si hay algo que verdaderamente caracterice al mundo globalizado es el accionar de las grandes empresas internacionales, llamadas genéricamente multinacionales. Es por eso que el tema central será el surgimiento y evolución de estas empresas. Ya que en diversos contextos se les denomina de maneras distintas, los conceptos que se refieren a ello también se repasarán en esta semana.

Antes de emprender la exposición teórica de en qué consisten y cuál es la función de las empresas internacionales en la economía mundial, es necesario hacer un breve resumen de su evolución histórica con el fin de aportar elementos que permitan comprender a cabalidad su naturaleza y su papel determinante en el proceso de globalización.

Como ya es de conocimiento general, un aspecto esencial de todas las transacciones económicas en el contexto internacional se refiere a los aspectos fiscales y normativos que controlan las utilidades que obtienen las multinacionales, los costos de las transferencias y de todas las operaciones comerciales que se efectúan en los diferentes países donde operan, se constituye en uno de los problemas más complejos para los estados, tanto que se han convertido en un tema de constante debate por parte de los organismos internacionales como la OCDE. La asistencia técnica, la transferencia tecnológica, la prestación de servicios, la compra y venta de bienes de todo tipo, las patentes, las marcas, el licenciamiento, serán temas tenidos en cuenta dentro de las temáticas abordadas.

Para analizar los aspectos relacionados con la actividad empresarial se hace necesario implementar varias metodologías que permitan abordajes que den cuenta de su complejidad, por eso se recomienda echar mano de enfoques de tipo cualitativo, cuantitativo y sobre todo, del estudio de casos de situaciones específicas del mundo de los negocios entre compañías y firmas internacionales, aplicado de una manera rigurosa que permita al estudiante analizar cada fenómeno en un contexto real haciendo uso de diversas fuentes y aplicando todos los procedimientos que doten al estudio de validez, con el fin de contribuir al incremento del conocimiento propio y colectivo.

Las corporaciones multinacionales y transnacionales

“El rasgo distintivo del sistema capitalista global es la libre circulación de capitales. El comercio internacional de bienes y servicios no es suficiente para crear una economía global; los factores de producción también deben ser intercambiables. Los recursos terrestres y otros recursos naturales no se mueven, y las personas se mueven con dificultad; es la movilidad del capital, de la información y el espíritu empresarial lo que explica la integración económica” (Soros, G).



Imagen 1. Globalización

Fuente: <http://conceptosydefiniciones.files.wordpress.com/2011/07/globalizacion.png>

Es indudable que la época que se está viviendo se caracteriza por la marcada interdependencia regional y mundial, el surgimiento de un sin número de organizaciones de carácter internacional y la paulatina desaparición del aislamiento de las regiones, así lo confirman. Desde mediados del siglo pasado como consecuencia del nuevo orden económico surgido de la Segunda Guerra Mundial, como ya se explicó, empiezan a aparecer las grandes empresas que serán precursoras de las hoy conocidas como Corporaciones Multinacionales o Transnacionales, conceptos que se repasarán en este módulo.

Emprender pues este estudio es determinante en tanto las empresas se constituyen en el motor de las transformaciones a las que asiste el mundo de hoy puesto que, la esencia del espíritu empresarial es por supuesto el crecimiento y la búsqueda de riqueza, se entiende porqué la incesante búsqueda de las firmas comerciales de extender su modelo de negocios a diferentes mercados. Es así que a lo largo de la historia se ha visto que empresas pequeñas, de carácter y tradición familiar ha llegado a convertirse en empresas muy grandes que han extendido sus redes por todo el mundo.

Por otra parte ya es claro que el fenómeno de la internacionalización que comenzó siglos atrás es el que ha permitido la globalización de las empresas, o al contrario, como quiera que se mire. La disminución de las barreras comerciales, la creación de zonas y áreas de libre comercio, el flujo de capitales, las innovaciones en las comunicaciones, han abierto las puertas de los mercados a los productos que las empresas han querido posicionar fuera de sus fronteras. Es en este contexto que las multinacionales se convierten en las protagonistas de la economía mundial.

Desde los comienzos de la Revolución Industrial su desarrollo ha estado ligado a la utilización de fuentes de energía, inicialmente el carbón, el hierro, después el petróleo que fueron el motor del proceso de mecanización de la producción, con lo que se ganó en precisión, rapidez y además se produjo un notable aumento en la productividad, la rentabilidad y la obtención de ganancias. Si desde ese momento se cambiaron las relaciones sociales ente los hombres, actualmente esas transformaciones son más visibles y más complejas debido a las innovaciones en la electrónica, la informática, la robótica, las telecomunicaciones, los transportes. De otra manera, las tecnologías de punta, hacen un menor uso de los recursos energéticos y de las materias primas porque son producto de investigaciones científicas que propenden por ofrecer a los mercados productos nuevos, más eficientes y sofisticados para un mundo de negocios tan competitivo. Como lo expresa Muhammad Yunus, el economista indio y Premio Nobel de la Paz (citado por Malagón, 2009).

“En la actualidad, somos testigos de una revolución de alcance mundial, de la mano de la tecnología. Las empresas, los gobiernos, la educación, los medios de comunicación... todos se han visto transformados por Internet, por la telefonía móvil, por el acceso a ordenadores potentes pero baratos, por la televisión por cable y por satélite y otros elementos de la nueva tecnología de la información”

Como es de suponer no cualquier empresa o industria puede financiar proyectos de investigación de altísimo nivel por los elevados costos que eso implica, de manera que son las empresas poderosas de los países igualmente poderosos, situadas en lugares cercanos a Institutos y Universidades de prestigio, como por ejemplo, la IBM las que

consiguen posicionarse en primer lugar en los mercados y concentrar su accionar en el mundo entero.

En la misma medida en que la producción industrial se va haciendo más compleja se ha ido también aumentando la necesidad de especializar el trabajo, no sólo dentro de una empresa en particular sino en otras que dependen o están interrelacionadas. Este fenómeno ha conducido a que se produzca una altísima concentración y acumulación de riqueza por parte de las empresas más fuertes, las cuales fijan los precios y controlan los mercados a su conveniencia, dado que como es apenas lógico, no todas pueden competir técnica y financieramente en ese escenario de especialización.



Imagen 2

Fuente: <http://www.plazademayo.info/wp-content/uploads/2014/02/542.jpg>

En lo concerniente a la concentración a la que se aludía anteriormente, ésta puede efectuarse de varias formas como, la concentración horizontal que se refiere a la integración de empresas que se dedican a la misma línea de producción o al mismo sector, por ejemplo la metalurgia. La concentración vertical se produce cuando se asocian las empresas que producen bienes en procesos seriados, por ejemplo hilados, tinturas, tejidos, confección de prendas, o también pueden ser diversas como la industria del petróleo de la que se obtienen plásticos, fibras sintéticas, abonos, etc.

El ejemplo más recurrente de integración empresarial es el de la industria petrolera en la que unas empresas se encargan del estudio de suelos, otras de la explotación de los yacimien-

tos, otras de la refinación del crudo, otras del transporte y así sucesivamente. Los dos tipos de concentración empresarial finalmente buscan un objetivo común, abaratar los costos de producción, de transporte, mantenimiento de las fábricas, publicidad, etc.

Existen otros tipos de asociaciones de empresas como el Trust que se produce cuando varias empresas se integran con un objetivo común que es apoderarse del control de los mercados. En otras ocasiones no se produce la fusión pero entonces las empresas se asocian para concertar precios, proveedores, etc. esto porque se trata de empresas igualmente poderosas que son conscientes de que no pueden competir las unas con las otras puesto que terminarían destruyéndose entre sí; ahí se estaría hablando de un Cartel. El Holding es otra forma de concentración empresarial a través de una sociedad financiera o grupo de bancos que son los que controlan las acciones y todo tipo de actividades de esas empresas. Aquí lo que se busca es la rentabilidad y no tanto integrar las líneas de producción o cualquier otra actividad comercial o industrial.



Imagen 2

Fuente: Intercambio (1996)

Como se observa en el organigrama, el grado de complejidad que ha adquirido con el tiempo la concentración de las empresas tiene su máxima expresión en las compañías multinacionales que a su vez son el corazón del capitalismo financiero que domina hoy. Como el volumen de la producción de estas grandes empresas requiere de extensos mercados, las multinacionales sobrepasan las fronteras nacionales extendiendo su accionar sobre un número cada vez mayor de países, afectando de paso las economías de muchos de ellos en los que sus productos no pueden competir en igualdad de condiciones.

Definitivamente, es una realidad actual que muy pocas compañías monopolizan toda la producción mundial de bienes y servicios, es así que sólo siete compañías concentran toda la producción petrolera, quince la industria petroquímica, diez la electrónica, ocho la producción de neumáticos, nueve la fabricación de papel y así.... (Fuente: Intercambio, 1996, p.99).

Definiciones

Cuando se trata de definir Multinacional y Transnacional el tropiezo es el mismo porque existen diversos conceptos al respecto. Se puede decir que aunque para muchos economistas, mercadólogos y expertos en comercio internacional empresa multinacional y empresa transnacional son básicamente lo mismo, existen muchos otros que piensan lo contrario y establecen diferencias marcadas entre estas dos basándose, en algunos casos, o bien en su modelo operativo o en sus políticas comerciales. Es más, hay quienes se refieren a las empresas internacionales con términos como pluri-nacionales supranacionales, globales, cosmopolitas, grandes unidades inter-territoriales, sociedades globales, corporaciones y algunos otros.

La definición más común es la que considera que las Empresas Multinacionales (EMN) son las que no solamente funcionan en el país donde se crearon sino que también lo hacen en otros países, es decir de manera global con el único fin de conseguir los máximos rendimientos y utilidades, interviniendo en aquellas regiones donde las materias primas, el transporte, los costes de producción son menos costosos, las legislaciones laborales les favorecen y la mano de obra es más barata.

Como características generales las multinacionales son de carácter global porque operan en varios países; se adaptan a las condiciones culturales de los países donde intervienen aunque conserven su esencia original; poseen plantas de producción en otros países y manejan grandes volúmenes de productos; van a la cabeza de las innovaciones tecnológicas, en las estrategias de marketing, publicidad, análisis del comportamiento de los consumidores, lo mismo que de las estructuras sociopolíticas de los países donde se asientan; tienden a fusionarse con otras empresas y a asimilar otras; especializan el trabajo y trascienden continentes para posicionar sus productos en los mercados internacionales.

Con respecto a su naturaleza, algunos autores consideran que una empresa puede ser considerada multinacional en lo que respecta a que funcionan alrededor del mundo, en varias

naciones, y precisan que no en que esa sea su esencia, es decir que es su actividad la que es multinacional. Por eso otros prefieren denominarlas transnacionales porque sostienen que aunque efectúen operaciones en otros países, su origen, sus directivos, sus planes, políticas y estrategias provienen de un solo país. Para explicarlo siempre recurren al ejemplo de McDonald's, que aunque tenga filiales en muchos puntos del planeta no por ello deja de ser una empresa típicamente norteamericana.



Imagen 3. McDonalds across teh word

Fuente: <http://odstatic.com/canalviajes.com/map-of-countries-with-mcdonalds.jpg>

Una definición que parece recoger el carácter de este tipo de empresas es la del sociólogo y filósofo estadounidense, William Robinson (citado por Duque, 2014) quien define a las multinacionales, ya sean firmas, corporaciones, grupos, conglomerados, transnacionales, como:

“Un sistema de producción o prestación de servicios, integrado por unidades localizadas en distintos países, que responden a estrategias centralmente planificadas en una casa matriz cuyo control se basa preeminentemente aunque no exclusivamente en la propiedad de todo o parte del capital de las subsidiarias, y que a su vez es poseída y gerenciada por ciudadanos del país donde tal matriz tiene su domicilio”.

Para no entrar en discusiones eternas dado que como se vio no hay consenso ni un solo criterio sobre la naturaleza y definición de las empresas dedicadas al comercio internacional, se finalizará afirmando que cada vez el debate se hace más complejo pues las definiciones dependen de la región, y, como se explicó anteriormente, la denominación de empresa transnacional se asimila a la de empresa multinacional como sinónimos de compañías que por el volumen de sus inversiones y su accionar a través de sus subsidiarias o filiales, son determinantes en las esferas política, socioeconómica y cultural de la mayoría de los países del mundo. La ONU, por ejemplo, prefiere llamarlas transnacionales e igualmente en América Latina es el término más usado.

En 1994, el Centro de Naciones Unidas sobre las corporaciones transnacionales define una transnacional como: (“Capítulo 1 las empresas transnacionales”, 2014).

...una empresa o grupo de empresas constituida por una sociedad matriz de conformidad con la legislación de un país que, a partir de su sede se implanta en el extranjero con sus filiales y e inversiones directas (fusión, privatizaciones y adquisiciones). Con una estrategia concebida a nivel mundial encaminada a quitar cualquier obstáculo a la expansión y al libre movimiento de los poderosos consorcios y monopolios transnacionales.

De otra manera, son transnacionales las empresas que producen en varios países, o sea que trascienden las fronteras nacionales importan y a la vez exportan bienes y servicios y con su accionar activan los flujos de inversión extranjera directa IED. Acumulan y reproducen su capital en un contexto internacional manteniendo el control de las operaciones comerciales con lo que obtienen enormes ganancias.

Igualmente la OIT en su Declaración Tripartita para las Empresas Multinacionales del año adoptada en Ginebra en 1977 y revisada en el 2002, se refiere a que: “La expresión empresas multinacionales se utiliza para designar las distintas empresas (compañías matrices, unidades locales o ambas, así como también el conjunto de la empresa) según la distribución de responsabilidades entre ellas partiendo de la base de que se prestarán cooperación y mutua asistencia cuando sea necesario para facilitar la aplicación de los principios establecidos en esta Declaración”, (citado en “Capítulo1 las empresas transnacionales”, 2014).

Es decir que no importa que sean empresas públicas, privadas o mixtas, siempre que operen fuera de su país. Además la OIT aclara que esa declaración no implica propiciar la desigualdad entre las empresas nacionales y las internacionales, sino que por el contrario se reafirman principios que son aplicables tanto a las unas como a las otras.

Estrategias

En otro sentido, se hará alusión a las estrategias que los administradores de las grandes empresas implementan con el fin de alcanzar sus objetivos, que en estos casos son claramente obtener alta rentabilidad en un ambiente internacional tan competitivo y posicionar sus productos a nivel mundial. Es por ello que deben poner todo su empeño en la reducción de los costos y en diferenciar sus productos de los de otras firmas.

Para el efecto se tendrán en cuenta los criterios formulados por Charles Hill, quien considera que las empresas implementan cuatro tipos de estrategias para competir en el marco del comercio internacional: la estrategia multinacional; la estrategia transnacional, la estrategia internacional y la estrategia global. (2001, p.436).



Imagen 4

Fuente: <http://lequid.es/blog/wp-content/uploads/2013/internacionalizacion.jpg>

Siguiendo con Hill, las empresas que adoptan la estrategia internacional lo que hacen es transferir sus productos y sus habilidades de producción a mercados de otros países donde no se cuenta con las mismas calidades ni ese tipo de bienes. Sostiene Hill que en gran medida las firmas internacionales han obtenido altos rendimientos con esta estrategia, posicionando en otros mercados los productos elaborados en sus casas matrices.

Se trata entonces de centralizar en el país de origen la investigación y el desarrollo de producción pero a su vez implementar y ejercer control sobre las estrategias de marketing y la fabricación de sus productos en los países donde hacen presencia cada una de estas empresas.

Para ilustrar esta estrategia da el ejemplo de Microsoft que desarrolla toda la estructura de sus productos en su casa matriz en Washington, pero permite que sus subsidiarias determinen que las características de las computadoras se adapten a los gustos y necesidades locales y además implementen las estrategias de marketing y distribución.

Este tipo de estrategia funciona cuando las empresas tienen unas condiciones con las que no cuentan las firmas nacionales y cuando no tienen que preocuparse por las presiones en cuanto a costos y a las exigencias locales y no es muy exitosa cuando la situación es al contrario. (2001, p.437).

Con respecto a la estrategia multinacional dice Hill que tienen como objetivo principal adaptar su oferta del producto y la estrategia de marketing para satisfacer las condiciones y expectativas de los países donde se posicionan, al tiempo que desarrollan actividades como la investigación, desarrollo y producción en los mercados con los que hacen negocios. En este caso el ejemplo es General Motors que desde sus inicios ha operado como una corporación multinacional, especialmente en Europa donde sus filiales son prácticamente autónomas.

La estrategia multinacional resulta conveniente cuando la presión de los mercados internacionales apunta a satisfacer las exigencias locales y no tanto a la reducción de los costos. En el caso contrario, la excesiva autonomía de las firmas subsidiarias se convierte en un obstáculo en la aplicación de esta estrategia. (2001, p.438).

Ventajas y desventajas de la multilocalización

Empresas		Regiones	
Ventajas	Desventajas	Ventajas	Desventajas
Permite adaptar la organización empresarial a las características de un mundo globalizado.	Eleva los costos de coordinación.	Orientación de la estrategia operativa empresarial en el contexto.	Necesidad de fortalecer factores estratégicos sectoriales.
Innovación, globalidad y conocimiento.	Requiere amplio espíritu empresarial y habilidades gerenciales mayores.	Modelo de organización territorial deseado.	Restricciones laborales para cada región/ necesidades mayores de capacitación.
Mayor acceso a mercados internacionales.	Mantenimiento o aumento de los costos de distribución.	Aprovechamiento de ventajas comparativas (clima, suelos, etc.).	Requiere suministro y consolidación de infraestructura pública (carreteras, puertos, servicios públicos, etc.).
Creación de subdivisiones en el proceso productivo.	Promueve la especificidad de activos; por tanto, la elevación de los costos de contratación.	Obliga a la priorización sectorial estratégica (especialización regional).	Largos procesos de adaptación de grupos empresariales.
Induce a la especialización productiva/ diferenciación.	Requiere altos niveles de I+D+i.	Explota condiciones de demanda pro-competitivas y que permiten la aglomeración.	Requiere una mayor coordinación sector privado – sector público.
Acceso a cúmulos (clusters) especializados.	Requiere gestión de procesos y gestión del conocimiento.	Maximiza la utilización de los recursos.	Cierre y salida de empresas poco productivas.
Reduce los costos de producción.		Potencia el crecimiento económico de la región.	Requiere incentivar la profundización de la Responsabilidad Social Empresarial (RSE).
Induce al mejoramiento de los procesos administrativos.		Incremento de la productividad regional.	Desigualdades regionales en ingresos y estructura industrial.

Cuadro 1. Ventajas y desventajas de la multilocalización

Fuente: <http://www.scielo.org.co/img/revistas/eg/v25n110/n110a05t2.jpg>

En cuanto a la estrategia global, continúa Hill, las empresas que hacen uso de esta estrategia se basan en intensificar la productividad a través de la reducción de los costos y en buscar los países más favorables para la investigación, la producción, el marketing aun cuando las empresas globales no buscan adaptarse a las exigencias locales porque de ello resulta incrementar los costos y especializar las funciones. En vez de eso lo que caracteriza a las empresas globales es que posicionan en el mercado un producto estandarizado sin importar el país, aprovechando sus ventajas para controlar los precios de los productos a nivel mundial.

Esta estrategia obtiene buenos resultados cuando la exigencia local es mínima lo mismo que la presión sobre los costos, aplicable a las empresas industriales. Aquí sirven de ejemplo firmas productoras de semiconductores como Intel, Texas Instrument, Motorola. Y por supuesto, resulta negativa cuando las exigencias locales son muy altas.

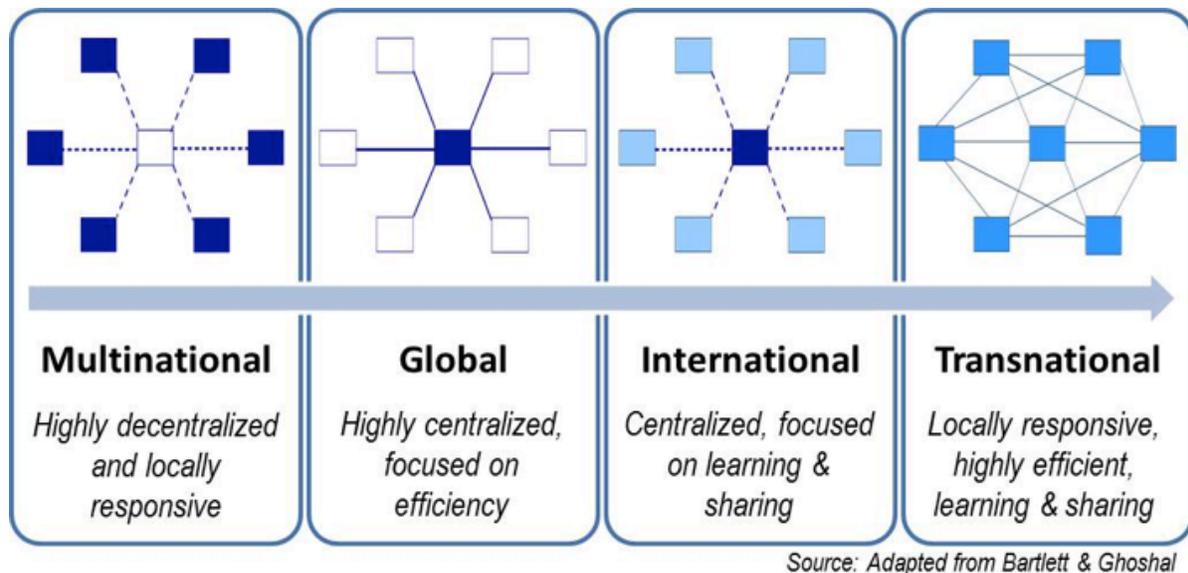


Figura 1.

Fuente: <http://www.jeitosa.com/wp-content/uploads/2011/06/GOE-Org-Model-GRAPHICS.jpg>

Por último, Hill se refiere a la estrategia transnacional citando a Bartlett y Ghoshal (1998) quienes afirman que en el mundo de hoy con tan alta competitividad, las empresas deben adoptar estrategias que combinen todos los objetivos como la expansión global, la coordinación y centralización de todas las operaciones, el aprovechamiento de las ventajas que presentan los diversos mercados nacionales y por supuesto,

el incremento de sus utilidades. O sea que, cuando se intenta que todos los objetivos se alcancen al mismo tiempo se habla de una estrategia transnacional.

De otra manera, afirman estos autores, hay que considerar que las competencias clave no solamente se encuentran en el país de origen de la firma en cuestión sino que pueden ser desarrolladas en cualquier otro

país. Por lo tanto no se debe asumir de manera unilateral el intercambio de habilidades y de productos sino que las iniciativas deben partir tanto de la casa matriz hacia las filiales extranjeras como de éstas hacia la casa matriz. Esto es lo que denominan “aprendizaje global”.

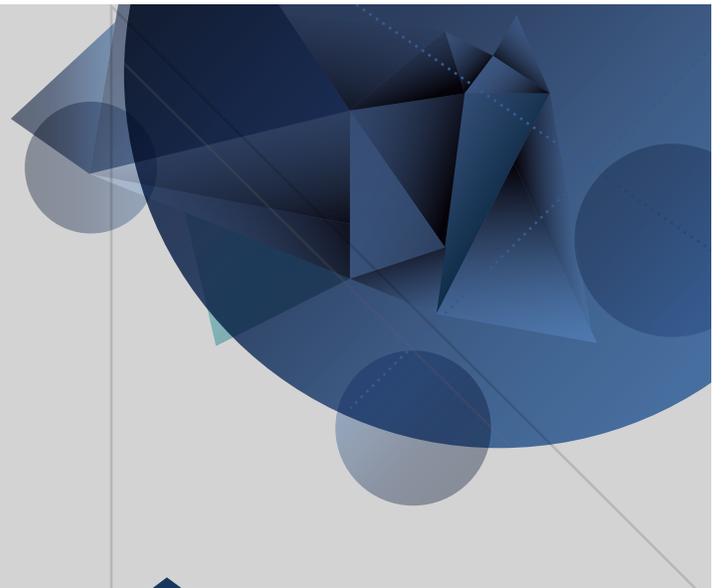
Como en los casos anteriores, esta estrategia resulta ventajosa si las compañías tienen que enfrentar la presión sobre la reducción de los costos y las exigencias locales pues con su implementación lo que se pretende es lograr bajos costos y al mismo tiempo diferenciar los productos. Pero por otra parte resulta bastante compleja esta estrategia y difícil de llevar a la práctica pues al ceder a la presión local se elevan los costos de los bienes.

Como un ejemplo exitoso de cómo sortear esta situación Hill cita el caso de Caterpillar en los setenta que ante la competencia de bajos costos de las empresas japonesas Hitachi y Komatsu Caterpillar recurrió al rediseño de sus productos y efectuó una gran inversión en las plantas para fabricar elevados volúmenes de componentes y las ubicó en lugares estratégicos de manera que pudiera cumplir con la demanda internacional. Además cedió a las exigencias locales agregando a sus productos las características exigidas. En 1979 la empresa implementó esta estrategia con total éxito y para 1997 había logrado obtener altísimos beneficios, al contrario de sus competidoras que fueron perdiendo su participación en los mercados mundiales.

4

Unidad 4

Las corporaciones
multinacionales y
transnacionales



Ambiente
cultural y político

Autor: Maria Consuelo Rodríguez

Introducción

Para esta última unidad el tema propuesto se refiere a las normas internacionales que regulan las relaciones comerciales a nivel mundial y los enfoques con respecto a la aplicación de estrategias en la contratación de los recursos humanos que requieren las empresas internacionales.

Como esas normativas están contenidas en el Derecho Internacional, se comienza con algunas definiciones sobre en qué consiste este tipo de Derecho, lo mismo que se considera necesario precisar la diferencia entre Comercio Exterior y Comercio Internacional, que en determinados contextos son considerados dos conceptos distintos.

Teniendo en cuenta que los últimos avances en la producción de bienes y servicios han repercutido en la manera como se diseñan y ejecutan las operaciones en las empresas, se hará referencia también a cómo las grandes firmas y compañías han tenido que flexibilizarse en pos de cumplir con los lineamientos y políticas trazadas por los organismos mundiales de comercio.

Por último se explicarán los diferentes enfoques en las políticas de contratación del recurso humano internacional, retomando los propuestos por Charles Hill: Etnocéntrico, Policéntrico y Geocéntrico, por ser los más mencionados y tenidos en cuenta por otros autores como modelos a seguir en la gestión empresarial de contratación de personal con destino a las empresas que tienen operaciones en países distintos al de origen.

En cuanto a la metodología se sugiere continuar aplicando el método de estudio de casos como método de investigación que permita el abordaje de situaciones concretas que tienen ocurrencia en el mundo de los negocios internacionales, en contextos específicos, reales.

Como ejercicio práctico se sugiere, como primera medida, identificar un caso que haga referencia a la necesidad de implementar una determinada estrategia de contratación de recurso humano internacional, que parta de una situación problemática que requiera una resolución rápida y se finalice con una alternativa precisa de solución. Por supuesto es necesario comenzar definiendo el problema, establecer los mecanismos de abordaje, recabar información pertinente para el posterior análisis y terminar con la exposición de los resultados para su discusión con los demás grupos de compañeros.

Normativas y enfoques en las relaciones de comercio mundial

En las relaciones de mercado en un mundo globalizado, resulta una verdad incontrovertible, que las economías nacionales no funcionan de manera autónoma aún dentro de un mismo país pues existen múltiples condicionantes como la distribución de los recursos, la mano de obra, las normas vigentes y, esencialmente, el sistema legal de cada país que es el que reglamenta las operaciones comerciales, sujetas además a la interdependencia socioeconómica y política que caracteriza al orden económico mundial.

Por tales razones es imperativo referirse al Derecho Internacional, que es el tema del que se ocupa esta unidad y porque en definitiva es el que regula las relaciones entre los estados, incluyendo las relaciones comerciales entre ellos.

El concepto Derecho Internacional es relativamente reciente, pues anteriormente se le conocía como Derecho de Gentes, derivado del *Ius Gentium*, contenido en el derecho romano relativo a los extranjeros. Adoptado en la Edad Media y reformado en los siglos XVI y VII, se cree que el abogado y filósofo Inglés Jeremy Bentham fue el primero que introdujo el término en su escrito de 1789 "Principles of International Law".

Actualmente se configura en un sistema jurídico con sus propias características pues no es asimilable a los sistemas jurídicos de cada nación ya que su estructura es diferente, lo mismo que la aplicación de sus normas, puesto que ha sido creado con el objeto de regular las relaciones entre los estados, que son soberanos y en ese sentido nadie tiene poder sobre ellos. Como es de suponer no existen tribunales, ni órganos legislativos ni ejecutivos, sino que se atiende a los acuerdos y pactos entre estados que obedecen casi siempre a la costumbre y que son considerados de obligatorio cumplimiento por los países que los suscriben.

Arias define el Derecho Internacional como el "conjunto de normas consuetudinarias o contractuales destinado a reglamentar las relaciones internacionales entre sujetos internacionales" (1988, p.11).

De otro lado existe una conexión estrecha entre el derecho internacional público y el privado que se hace evidente en la regulación de las relaciones comerciales entre estados puesto que todo tratado y pacto comercial concerniente al flujo de mercancías establece una serie de compromisos de carácter jurídicos-civiles.

Por lo tanto, es conveniente comenzar diferenciando los conceptos de Comercio Exterior y Comercio Internacional, pues es este

último al que hace referencia el tema propuesto en esta unidad y por la razón de que para cada tipo de comercio existe una normatividad distinta.

Para algunos autores los términos son sinónimos, pero hay quienes si establecen diferencias entre el uno y el otro. El comercio exterior se efectúa entre las personas, instituciones, sectores de un país con las de otro, cumpliendo las normativas administrativas, fiscales, etc. que están consagradas en las legislaciones de cada país; es de carácter nacional y está mediado por el Derecho Internacional Privado. Mientras que el comercio internacional hace referencia al movimiento que tienen los bienes y servicios a través de los distintos países y sus mercados. Se realiza utilizando divisas y está sujeto a regulaciones adicionales que establecen los participantes en el intercambio y los gobiernos de sus países de origen, está regulado por el Derecho Internacional Público, (ver revistajuridicaonline.com).



Imagen 1

http://www.utadeo.edu.co/files/styles/internal_517x290/public/node/links_home/field_images/8145235848_8c793547ae_b.jpg

Pasando a otro tema, directamente relacionado con las normativas en torno al comercio internacional, hay que considerar que a pesar de que la práctica del Proteccionismo es contraria al Libre Comercio, sin embargo muchos países la aplican, como ya se ha estudiado anteriormente, con argumentos diferentes, de acuerdo a las características de su sistema socioeconómico y político, pero la mayoría se apoya en el argumento de reducir la competencia, proteger sus industrias estratégicas, las que recién se originan, fomentar el empleo de los nacionales alrededor de la producción interna. Para ello cuentan con varios instrumentos legales y normativas que también varían según los gobiernos, siendo la práctica por excelencia el cobro de los derechos arancelarios que se aplican a los productos que cruzan las fronteras del país en cuestión.

Estos derechos arancelarios pueden ser, según Galindo, derechos específicos, cobrados por peso, tamaño y volumen de las mercancías, en la moneda del país que impone el arancel. Derechos ad valorem, o según su valor, es un porcentaje que se cobra sobre el valor de la mercancía que entra, es una de las modalidades más usada. Derechos alternativos que se aplican de diversas maneras, siendo la más común aplicarlo en el caso de que un producto

entre con menor valor que el producido en el mercado interno, imponiendo un arancel más alto con el fin de equilibrar los precios. (2001, p.107)

En la misma línea están las cuotas de importación que no reportan ganancias para el país que las impone porque aquí lo que sucede es que los gobiernos limitan la cantidad de mercancías que pueden entrar y decide a través del otorgamiento de licencias cuáles empresas pueden vender sus productos. Los derechos de aduana son impuestos que se aplican al comercio internacional y que se denominan impuestos o tributos aduaneros y que son fijados por los Servicios de Aduana de cada país. El crédito a las exportaciones es una práctica que pretende que los exportadores obtengan subsidios y ayudas para que puedan vender sus productos de manera competitiva en otros mercados a menor precio que en el país de origen. Según Viviana Kluger (en línea), esta modalidad es en ocasiones cuestionada pues se considera desleal, en otras palabras se trata de Dumping,

Políticas de contratación

Las innovaciones en la tecnología que se han introducido recientemente en la producción de bienes y servicios también han producido cambios profundos en las formas de diseñar y ejecutar las labores dentro de una empresa, dado que ahora se necesita tener una estructura mucho más sujeta a las diversas posibilidades de la producción, es decir, que la flexibilidad es uno de los principios que deben regir las relaciones de las empresas actualmente, tanto dentro como fuera de ellas.

Esta realidad ha derivado en el surgimiento de nuevos principios organizacionales y de gestión que han traído como consecuencia, a su vez que los estados hayan tenido que reconfigurar el margo legal laboral e introducir todas las modificaciones necesarias con el fin de adecuarlas a la nueva realidad de la inserción de las economías nacionales en un mundo cada día más interconectado y, de otro lado, a las exigencias de los organismos internacionales encargados de regular las relaciones de negocios entre países.

Ya que es casi que imposible para un país sustraerse de ese proceso globalizante, de la forma como disponga y diseñe sus estrategias de inserción depende el éxito de su posicionamiento a nivel de competitividad, crecimiento económico y distribución equitativa de los valores adquiridos.

Simultáneamente, dentro del nuevo esquema de producción en el que las tecnologías de microelectrónica, de la electrónica, de las comunicaciones; los enormes avances en la investigación, el uso de nuevos materiales, en fin, de la ciencia aplicada a los procesos de producción de bienes y servicios, es imperativo que se implementen políticas que conduzcan a la cualificación de la mano de obra, el recurso humano, con el fin de que interactúen con éxito dentro de los nuevos esquemas productivos.

Sin embargo, desde algunas ópticas contrarias a la globalización, la reducción de las barreras al libre comercio, en vez de crear empleos lo que ha propiciado es su significativa

disminución, situación muy visible en las economías ricas de Europa, Estados Unidos y Japón, por nombrar algunos casos. El argumento es que al suprimir los obstáculos, las empresas pueden desplazar las actividades productivas a otros países donde las condiciones laborales son más flexibles y la mano de obra resulta más barata. Los críticos como Donald Bartlett ponen como ejemplo el caso de la empresa norteamericana de textiles Harwood Industries que pagaba a sus trabajadores 9 dólares por hora y se trasladó a Honduras para pagarles a los trabajadores de ese país a 48 centavos de dólar la hora; ratificando que una práctica empresarial como esta ha conducido a que los salarios de los trabajadores promedio de Estados Unidos ha descendido en forma significativa en los últimos 25 años, y que ese fenómeno puede observarse igualmente en otros países, (citado por Hill, 2000).

Esta es una gran preocupación para aquellos que tienen reparos sobre las ventajas de la deslocalización de las empresas, pues sostienen que el libre comercio ha impulsado el desplazamiento de las grandes compañías de los países más desarrollados a los países en vías de desarrollo que no tienen legislaciones laborales que protejan a sus trabajadores de los posibles abusos por parte de estas empresas. Además, en los países altamente desarrollados el costo de cumplir con las normativas laborales es muy alto por lo tanto prefieren establecerse en las naciones donde no tienen que cumplirlas. De ahí que la necesidad de implementar normas y sistemas legales más estrictos para regular las relaciones laborales en los países menos desarrollados se haya convertido en un imperativo para las intuiciones internacionales como la OIT.

Administración de recursos humanos

La (ARH), administración de recursos humanos hace referencia a la manera como cualquier institución utiliza la fuerza laboral de forma más eficaz, teniendo en cuenta la implementación de estrategias para la selección, la contratación, la evaluación del desempeño, la tabla salarial, las relaciones laborales y otra serie de consideraciones.

Si de por sí la administración de los recursos humanos es un asunto complejo dentro de una empresa ubicada en un país cualquiera, lo es más en el entorno internacional puesto que los factores relacionados con la contratación y demás deben tener en cuenta las grandes diferencias entre los sistemas legales de los países, los mercados laborales, en los que las prácticas de remuneración varían, donde puede estar prohibido o no el sindicalismo; las características de las economías nacionales, las costumbres culturales y otros aspectos determinantes para el éxito de un negocio internacional.

De tal manera que los empresarios deben tener siempre presente que las actividades relacionadas con la administración de un negocio internacional son muy distintas a las de uno nacional, pues a pesar de la tendencia a la homogenización de la que ya se ha hablado, característica del mundo globalizado, las diferencias entre los países siguen siendo significativas y muy difíciles de modificar, así se crea lo contrario. Si un administrador de un negocio internacional no tiene en cuenta estas diferencias no podrá implementar políticas y estrategias adecuadas para subsanar los problemas que puedan derivarse del desconocimiento de dichas diferencias.

Definitivamente, para asegurar el éxito de una empresa en el contexto internacional debe existir una sólida relación entre los recursos humanos y la implementación de estrategias administrativas, como puede observarse en el siguiente diagrama que refleja la complejidad de esa relación.

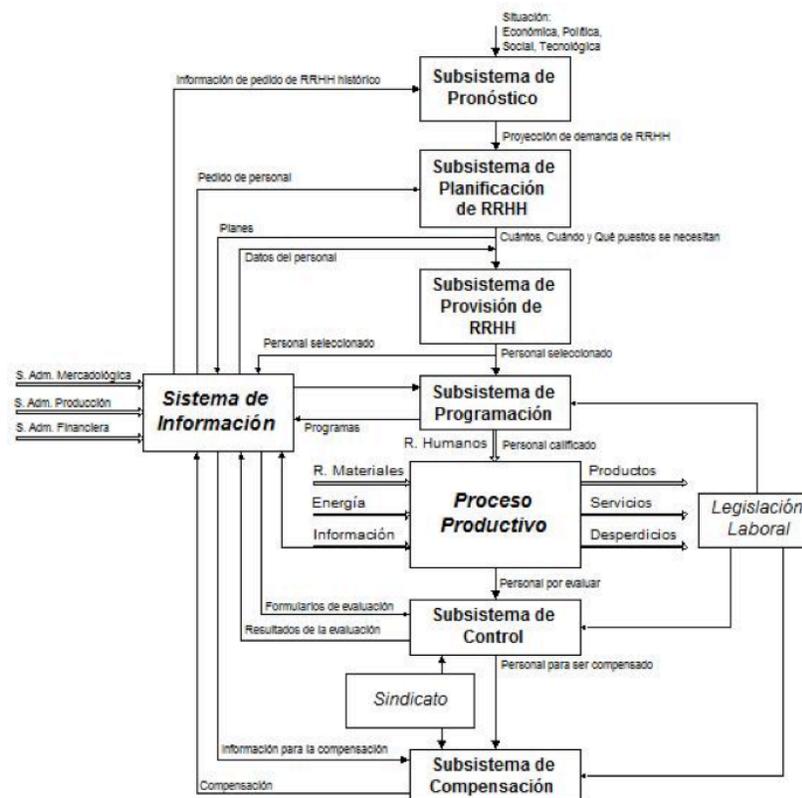


Figura 1
Fuente: Propia.

De lo anterior se deriva que es imprescindible entonces escoger a las personas idóneas, con la capacitación y cualidades necesarias para lograr direccionar a la empresa que se inserta en el mundo de los negocios internacionales, puesto que sin las personas adecuadas en los sitios adecuados la estructura organizacional de cualquier institución pierde su efectividad.

Siguiendo con este razonamiento, las políticas de contratación consisten en la acertada selección de las personas indicadas para cada trabajo o posición dentro de la estructura, ya sea de empleados con los conocimientos necesarios para desempeñar un trabajo en particular o, ya sea del personal administrativo y gerencial que se identifique plenamente con las políticas de la empresa y por lo tanto sean los encargados de promover la imagen y los valores corporativos.

Cuando se hace referencia a las políticas de contratación de las empresas hay que tener en cuenta el tipo de estrategia implementada puesto que deben estar perfectamente sincronizadas para que den resultados exitosos. Por ejemplo, si la empresa ha optado por una estra-

tegia transnacional o una estrategia global los requisitos de la contratación de personal no son los mismos que para una empresa que haya adoptado una estrategia distinta porque para estas compañías transnacionales y globales es absolutamente indispensable crear una sólida cultura corporativa que facilite la transmisión de la información dentro de la estructura organizativa y que además asimilen la cultura de la empresa. Lo que no es tan determinante en empresas con estrategias multidoméstica o internacional.

Enfoques en la contratación de RHI

Charles Hill (2000) menciona tres tipos o enfoques en las políticas de contratación del recurso humano internacional: enfoque Etnocéntrico, enfoque, Policéntrico y enfoque Geocéntrico. Hay autores que añaden un cuarto enfoque, el Regiocéntrico.

Comenzando con el enfoque Etnocéntrico hay que aclarar que su denominación proviene del término etnocentrismo que es, desde el punto de vista antropológico, la tendencia de los individuos a evaluar la realidad desde el punto de vista propio de su cultura. Partiendo de ese concepto se entiende que este tipo de política de contratación ubica en los puestos altos dentro de la estructura organizacional a personas oriundas del país de origen de la empresa en cuestión. Pueden citarse ejemplos de empresas japonesas, surcoreanas, holandesas, y otras más en las que los gerentes de sus subsidiarias provienen de los países sede de la casa matriz.

Las razones por las cuales se opta por este tipo de política de contratación son varias, todas relacionadas con la creencia de que la cultura propia es la mejor; entre ellas está la

percepción de que en los países donde operan no van a encontrar personal cualificado que pueda ocupar altos cargos directivos, esto es más visible cuando se trata de países menos desarrollados.

Una segunda razón es que se tiene la convicción de que al contratar personal con un criterio etnocéntrico se está manteniendo la cultura corporativa sin intromisiones de otros puntos de vista. Eso ocurre cuando se le otorga mucha importancia a los valores culturales de la empresa. Este es el caso de la mayoría de empresas japonesas y algunas estadounidenses como P&G que contratan gerentes expatriados para sus filiales porque consideran que mientras permanecieron empleados en el Japón, o en Estados Unidos asimilaron la cultura empresarial propia de la institución en la que trabajaron.

La tercera razón tiene que ver con los objetivos de la empresa con respecto a la generación de valor que se produce en la transferencia de competencias clave en operaciones hechas en otros países, en este caso de las empresas que adoptan la estrategia internacional.

Esta política de contratación se implementa con la convicción de que lo más adecuado es transferir a los empleados del país donde surgió la empresa que poseen los conocimientos necesarios para poder transmitir esas competencias clave a las filiales que operan en otros países. En otros términos, sería muy difícil lograr la transferencia de competencias clave a empresas extranjeras sin el personal administrativo nativo de la empresa matriz.



Imagen 3

Fuente: http://3.bp.blogspot.com/-mpkeuycOhBo/T6wnPaz__PI/AAAAAAACII/5bEK7zpqmU/s1600/Hippies.JPG

Una consideración de peso relacionada con la política de contratación etnocéntrica es que para lograr a cabalidad el propósito de la transferencia de competencias clave debe hacerse con el personal que esté cualificado y “entrenado” en los conocimientos requeridos porque resulta muy complicado y poco efectivo ponerlos por escrito en un manual y pretender explicarle a la subsidiaria cómo reconstruir dichos conocimientos.

Siguiendo el mismo argumento, la necesidad de contratar directores del mismo país se hace evidente cuando se considera que los conocimientos sobre competencias clave han sido adquiridos a través de años de experiencia y no por haber sido leídos en un manual de instrucciones.

Como desventajas de este enfoque puede aducirse que una política de contratación etnocéntrica le cierra las posibilidades a las personas del país que acoge a la empresa extranjera de acceder a los empleos disponibles, lo que a la postre puede incurrir en resentimiento contra la compañía por los altos salarios que se le pagan a los directores expatriados, como suele denominarse a los gerentes oriundos del país de donde proviene la empresa; altibajos en la productividad y deserción de los empleados descontentos.

De otro lado, la visión etnocéntrica impide un acercamiento real a la cultura del país que recibe a la compañía extranjera, por lo tanto el desconocimiento de sus características culturales

no permitirá una adecuada implementación de las políticas de mercadeo y administración de los recursos, del posicionamiento de los productos, de la distribución, del establecimiento de precios, de publicidad, etc. Además, la adaptación al nuevo contexto de los directores expatriados es lenta y en ocasiones no se logra, por distintas razones, lo que finalmente resulta perjudicial pues se pueden cometer errores que terminan siendo tremendamente costosos para las empresas.

El enfoque Policéntrico se basa específicamente en que los directores en cada una de las secciones de las filiales son contratados en el país donde se encuentran operando, mientras que los gerentes de la oficina central, o casa matriz son nativos del país de origen.



Imagen 4

Fuente: http://1.bp.blogspot.com/_1yt46uKX7TQ/TOrj5nrYpdl/AAAAAAAAAFA/dtmz7abEV9w/s1600/img-recursos-humanos.jpg

En vista de las limitaciones del enfoque etnocéntrico, actualmente varias empresas han adoptado esta política de contratación ya que el principal argumento a su favor es que si los gerentes de las filiales son oriundos de los países anfitriones tendrán mayores elementos de comprensión de las costumbres culturales, de lenguaje y de la política y por lo tanto habrá menores posibilidades de cometer errores y de propiciar malos entendidos entre los empleados; además de la reducción significativa de los gastos que implica expatriar a personal del país extranjero.

Otra ventaja de este tipo de contratación es

que los empleados nativos pueden aspirar a cargos de alto nivel que de lo contrario estarían ocupados por personal proveniente de la casa matriz.

Sin embargo, como en todo proceso, este enfoque también puede tener sus desventajas como que, por ejemplo, los empleados de una empresa del país receptor tienen menores oportunidades de adquirir experiencia laboral en otros contextos internacionales, por lo tanto su desarrollo profesional se verá limitado, lo que conlleve al resentimiento y al fomento de las rivalidades.

También puede suceder que se produzcan desavenencias entre los empleados nativos y los extranjeros puesto que las diferencias lingüísticas y culturales son motivo de desadaptación y de aislamiento del personal. El resultado en la mayoría de los casos es que se produzca una federación, o sea un conjunto de empresas autónomas e independientes con una unión solo nominal con la casa matriz, lo que, por supuesto dificulta la integración y la implementación de políticas conjuntas para la transferencia de competencias clave.

De otro lado puede suceder que, las empresas tengan que desechar el enfoque policéntrico debido a la imposibilidad de encontrar personal idóneo y capacitado para ejercer cargos de alto nivel en los países receptores y por lo tanto tener que recurrir a la expatriación de gerentes del país de origen o de otro de los países donde realizan operaciones.

En ese sentido, el enfoque policéntrico resulta eficaz para aquellas empresas que han adoptado la estrategia multidoméstica y no para empresas de estrategia multinacional pues la autonomía conduce a la inercia y a la oposición férrea de las filiales a cualquier intento de la casa matriz de limitar esa autonomía, basada casi siempre en un fuerte sentimiento nacional.

En cuanto al enfoque Geocéntrico su esencia está en la contratación de las personas más calificadas para los trabajos claves dentro de las empresas. Para lograrlo puede optar por ocupar esos puestos con personal proveniente de la casa matriz o en caso contrario, originarios del país extranjero donde mantiene sus operaciones; en otro caso, pueden ser expatriados de un tercer país, o sea diferente al de la casa matriz y de la filial. Para obtener resultados óptimos la empresa

debe poner todos los recursos a su disposición para identificar, reclutar, capacitar y reubicar a los mejores talentos.

Como ventajas de este tipo de contratación se pueden señalar dos básicas: la primera es que la política geocéntrica favorece el uso más adecuado de sus recursos humanos y, la segunda, es que le permite a la empresa contar con un grupo de ejecutivos internacionales pertenecientes a diferentes naciones, lo que propicia ambientes más positivos de una efectiva integración cultural, que redundan en una fuerte cultura corporativa, en la adquisición de valor a través de la transferencia de competencias clave, y de fortalecimiento de la sensibilidad local, esencia de las compañías con estrategias transnacionales.

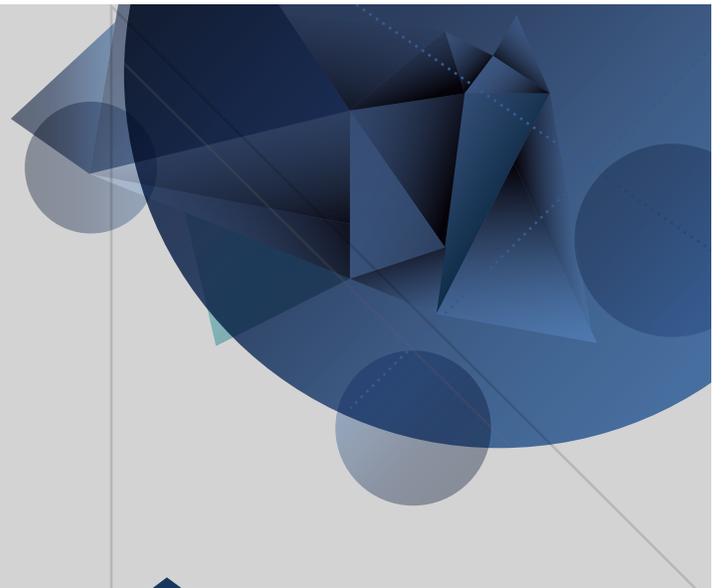
El problema con el que tropieza este enfoque es que la mayoría de países receptores desean que sus ciudadanos sean contratados, para el efecto los estados implementan medidas migratorias que imponen a las compañías el requisito de emplear mano de obra nativa e imponiendo trámites engorrosos y caros para traer personal extranjero. Los altos costos de emplear personal proveniente de varios países resulta un impedimento para la aplicación de la política geocéntrica de contratación.

Por último, en el enfoque Regiocéntrico el personal es contratado para y dentro las empresas que operan en una determinada región, pero no para las casas matrices de dichas empresas. En otras palabras, los directores, gerentes y empleados de alto nivel son trasladados a otras regiones, como en América Latina donde operan las filiales de las compañías multinacionales. Esta modalidad es intermedia entre los enfoques policéntrico y etnocéntrico y un enfoque totalmente geocéntrico.

4

Unidad 4

Sistemas legales
para el comercio
internacional



Ambiente
cultural y político

Autor: Maria Consuelo Rodríguez

Introducción

Para finalizar este módulo se hará una breve explicación de en qué consiste cada uno de los diferentes sistemas legales que rigen en el mundo de hoy, pues un análisis profundo de cada tipo excede el propósito de esta unidad. Depende entonces del interés puesto por cada estudiante interesado efectuar una búsqueda de información que lo conduzca a profundizar más en el tema.

En cuanto a las normas para la regulación del comercio entre países se tendrá en cuenta el sistema de la Organización Internacional de Normalización más conocido por su sigla (ISO), especialmente en lo que atañe a la responsabilidad social de las empresas con el medio ambiente, una preocupación no sólo de los estados sino de los individuos, las organizaciones no gubernamentales y todo tipo de organismos a nivel mundial.

Es por esta razón principalmente que se explicará en qué consiste el conjunto de normas relacionadas directamente con la gestión ambiental: la ISO 14000; lo mismo que a los requisitos que deben cumplir las empresas para una adecuada gestión ambiental que permita la producción y el uso de tecnologías sanas como requiere y demanda un planeta que se deteriora aceleradamente.

Para finalizar, y en la misma línea de los sistemas legales, se tendrá en cuenta el tema de la propiedad, tan sensible y delicado para las empresas que emprenden negocios internacionales y en el que las normas emanadas de los organismos de control del comercio internacional y su correspondiente aplicación son tan implacables.

Para afianzar los conceptos abordados en esta semana se recomienda implementar una metodología tendiente a aplicar técnicas que contribuyan a la toma de decisiones con un enfoque interdisciplinar dirigido a la gestión de proyectos donde se incluyan técnicas de dirección, contratación, conocimiento exhaustivo del área objeto de estudio y cuya meta final sea la calidad.

En otras palabras, de lo que se trata es de gestionar un proyecto en el que se apliquen todos los conocimientos adquiridos a lo largo del curso, en este caso con un énfasis en los problemas ambientales a los que se ven abocadas hoy en día las empresas que realizan negocios a escala mundial, con el propósito último de alcanzar resultados beneficiosos, costo-beneficio, tiempo, impacto social, tanto para quienes realizan los negocios como para los individuos y las sociedades donde las operaciones comerciales se llevan a cabo.

Normativas y enfoques en las relaciones de comercio mundial

El sistema legal de cualquier país, según el jurista y académico mexicano Eduardo García Máynez (2011), es el “conjunto de normas jurídicas objetivas que están en vigor en determinado lugar y época, y que el Estado estableció o creó con objeto de regular la conducta o el comportamiento humano” (en línea).

Actualmente los sistemas legales o jurídicos configuran el conjunto de leyes, normas, disposiciones y costumbres que rigen en cada uno de los diversos países del mundo, por lo tanto, hay tantos sistemas legales como estados existen. Resulta claro entonces que las leyes de cada país determinan la forma en que los negocios deben efectuarse ya que establecen los derechos y deberes de las partes involucradas; de tal manera que definen la conveniencia o no de las inversiones y cualquier tipo de relación comercial.

Tanta diversidad jurídica puede resultar problemática en el momento de entablar relaciones comerciales con otras naciones puesto que dada la complejidad de cada sistema legal, resulta difícil compararlos; de ahí la importancia de que aquellos que emprenden negocios internacionales conozcan esas diferencias que son vitales para el éxito en el cumplimiento de las normativas tal como están estipuladas por cada uno de los países con los que se pretende iniciar este tipo de relaciones.

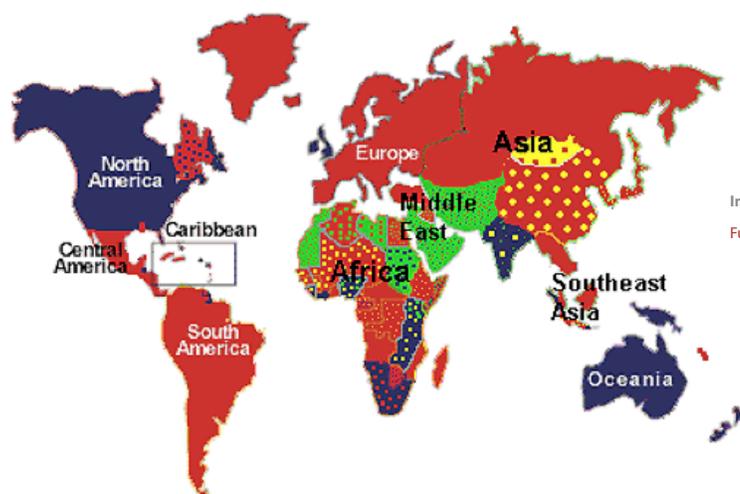
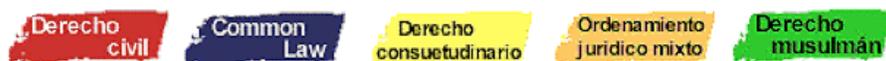


Imagen 1. Sistemas legales para el comercio internacional

Fuente: <http://www.dgonzalez.net/papers/ids/html/images/image043.gif>

Como ya se ha planteado, los sistemas legales derivan del sistema socioeconómico y político, pues son los gobiernos los que determinan cuál es el marco jurídico dentro del cual se realizan los negocios con otros países, tal como se observa en el mapa. En primer lugar se hará mención de concepto Derecho Civil, el más practicado en el mundo entero.

El Derecho civil según lo define el Diccionario Jurídico (en línea):

...puede ser considerado como la rama del Derecho Privado, general para el orden jurídico, que estudia y regula los atributos de las personas, los derechos de la personalidad, la organización jurídica de la familia y las relaciones jurídicas de carácter patrimonial habidas entre particulares, con exclusión de aquellas de contenido mercantil, agrario o laboral.

Este sistema, que también es denominado Derecho Continental europeo o Derecho continental, es propio de aquellos países con influencia de la cultura romano germánica, del derecho canónico e inspirado en algunos filósofos de la Ilustración francesa, por eso se le llama también sistema romano francés o sistema romano - germano francés. Se caracteriza por su apego al derecho escrito, a la ley y a los códigos que no son otra cosa que cuerpos legales unitarios en los que están consignadas las normas de manera ordenada y sistematizada. Es uno de los sistemas predominantes en la mayoría de los países de Europa y América Latina.

El Common Law o Derecho Anglosajón es también un sistema muy practicado en el mundo, especialmente en aquellos países que han estado relacionados históricamente con Gran Bretaña. Al contrario del derecho civil que concede mayor importancia a la ley, el derecho común otorga mayor relevancia a la jurisprudencia, es decir que se basa más en las decisiones de los tribunales. Se trata básicamente de un conjunto de normas que no están escritas, ni promulgadas ni sancionadas por ninguna institución sino que son los hechos, las acciones interpuestas ante los tribunales los que crean jurisprudencia.

El Derecho Consuetudinario es también llamado de usos y costumbres porque se basa en hechos que se han producido en forma repetitiva durante un gran lapso de tiempo, en un territorio determinado. A pesar de que no haya normas escritas tiene carácter vinculante y se hace uso de él precisamente cuando no existen leyes o normas jurídicas contenidas en un código o que estén escritas de alguna manera. Este tipo de derecho por lo general coexiste con otro tipo de derechos como el Civil y el Derecho Anglosajón, especialmente en este último, ya que tiene antecedentes históricos en las legislaciones.

Su origen es tan antiguo como las primeras sociedades, pero para que una costumbre tenga efectos jurídicos debe ser repetida por todos los miembros de la comunidad y a través del tiempo y además debe ser considerada por los miembros de dicha comunidad como parte de su accionar, de manera que si se obvia o no se tiene en cuenta quiere decir que se ha violado uno de los principios que rige la sociedad, de ahí su carácter de obligatoriedad.

El Derecho Mixto debe su denominación al hecho de que está compuesto por relaciones propias del Derecho privado y del Derecho público. También puede entenderse como la aplicación en algunos países de dos o más sistemas jurídicos a la vez. De otra manera, se trata de una yuxtaposición de sistemas que son casi siempre difíciles de diferenciar o deter-

minar a la familia jurídica a la que pertenecen. Por lo general se trata de países que han configurado sus sistemas legales históricamente, integrando tradiciones y normas pertenecientes a diversos legados culturales. Japón es un claro ejemplo de este tipo de derecho.

El Derecho Musulmán hace parte de la familia del derecho religioso puesto que este sistema jurídico tiene a Dios como el legislador supremo y a diferencia de otros tipos de derecho no aparece contenido en un solo cuerpo de normas y leyes porque parte de la base de que puede haber diversas interpretaciones por parte de sus propios juristas.

Como es de suponer, el Corán es el texto donde se reúnen todos los principios y dogmas que se consideran inmutables y que han venido siendo construidos por los Doctores del Islamismo a través del tiempo. Por ser de origen divino no puede ser derogado por ningún poder político ni por otras fuentes jurídicas, y, es de obligatorio cumplimiento por los países islámicos.

Este tipo de derecho está firmemente relacionado con la historia, la religión, y la civilización islámica, por lo tanto quien no esté familiarizado o tenga un conocimiento profundo de esta cultura no podrá comprender su esencia.

Normativas y disposiciones internacionales

En las últimas décadas se ha hecho más evidente la proliferación de normas para la regulación del comercio internacional y aunque no se sabe a ciencia cierta cuál es su número si se sabe que son muchas. Según datos de la Organización Internacional

de Normalización (ISO), se han originado más o menos unas 14.900 normas, pero de acuerdo con otras organizaciones el número está cerca de las 650.000, provenientes en su mayoría del sector privado pero con aplicación internacional. Las Organizaciones no Gubernamentales (ONGs) también han contribuido a la elaboración de normas relacionadas especialmente con la responsabilidad social de las empresas con el medio ambiente, entre otras disposiciones.

El creciente número de normas depende de muchos factores, entre ellos, el que los consumidores demandan cada vez más la producción de bienes de mayor calidad; de la presión de los numerosos grupos ambientalistas que demandan una industria más amigable con la naturaleza; de las innovaciones tecnológicas; de los avances en las comunicaciones y, definitivamente de la expansión acelerada del comercio mundial.

Las normas ambientales

Tanto en las relaciones comerciales como en la posición de los organismos internacionales se ha venido consolidando la exigencia a las empresas de todo tipo, de hacer uso de tecnologías limpias, no contaminantes del medio ambiente. Antes de la década del setenta no se mencionaban los conceptos de reutilización ni reciclaje, pero ante la presión en aumento de las comunidades las diferentes industrias comenzaron a implementar el reciclaje de materiales pero la alta demanda de materias primas y recursos energéticos no ha permitido hasta el momento una regulación al cien por ciento de la reutilización y transformación de los materiales de residuo en materiales útiles para la producción sin que se produzca ningún tipo de contaminación.



Imagen 2

Fuente: [http://www.daphnia.es/ficheros/imagenes/2013-02-12_124233\(1\)_m.jpg](http://www.daphnia.es/ficheros/imagenes/2013-02-12_124233(1)_m.jpg)

Por tal razón está siendo de común aceptación la idea de que el uso de tecnologías sanas redundará en el aumento de la productividad porque el uso de los recursos de manera más eficiente permite reducir los costos y prolongar la duración de los insumos productivos. Por supuesto que estas nuevas concepciones han exigido una real concientización de los empresarios que han tenido que implementar una serie de políticas y estrategias conducentes a enfrentar los retos que impone el cuidado del medio ambiente.

Hasta el momento la tendencia ha sido, con muy pocas excepciones, la acumulación ilimitada de riqueza a costa del daño ambiental y las repercusiones en las comunidades que habitan en los centros industriales. Sin embargo es cada día más urgente hacer frente a la crisis ambiental por la que atraviesa el planeta. Es debido a esta situación que en las políticas de los estados y las instituciones internacionales se menciona cada vez más el concepto de desarrollo sostenible que pretende garantizar altos niveles de vida a la población actual sin comprometer el futuro de las próximas generaciones.

Como se sabe, las normas ISO (International Standardization Organization) han sido diseñadas por consenso internacional, por comités conformados por una federación de organismos nacionales con sede en Ginebra, con el fin de determinar las características de la fabricación de productos, del comercio y la comunicación en todo el planeta.

El conjunto de normas relacionadas directamente con la gestión ambiental es la 14000 que es más bien un conjunto de normas aplicadas a las empresas con el objetivo de estandarizar

la producción de bienes y servicios que sean amigables con el medio ambiente. Como toda norma internacional, las empresas no están estrictamente obligadas a cumplirla, sin embargo quien pretenda establecer relaciones de comercio con otros mercados debe conocer muy bien estas normas porque en muchos países son un requisito indispensable para entablar negocios dentro de los parámetros internacionales.

La norma está compuesta de la siguiente manera:

<p style="text-align: center;">Norma 1401</p> <p>Sistema de gestión medioambiental: Especificaciones y guías de uso.</p>	<p style="text-align: center;">Norma 14004</p> <p>Sistemas de gestión medioambiental: pautas generales sobre los principios, sistemas y técnicas de apoyo.</p>
<p style="text-align: center;">Norma 14010</p> <p>Pautas para Auditorías medioambientales: Principios generales de auditorías medioambientales (Anulada por la ISO 19011 del 2002).</p>	<p style="text-align: center;">Norma 14011</p> <p>Pautas para auditorías medioambientales: Procedimientos de auditoría, 1ª Parte: Auditoría de sistemas de gestión medioambiental (Anulada por la ISO 19011 del 2002).</p>
<p style="text-align: center;">Norma 14012</p> <p>Pautas para auditorías medioambientales: Criterios de cualificación para auditores medioambientales (Anulada por la ISO 19011 del 2002).</p>	<p style="text-align: center;">Norma 14031</p> <p>Evaluación de la actuación medioambiental: pautas</p>
<p style="text-align: center;">Norma 14041</p> <p>Evaluación del ciclo de vida: Análisis inventarial del ciclo de vida.</p>	<p style="text-align: center;">Norma 14050</p> <p>Términos y definición de la gestión medioambiental.</p>
<p style="text-align: center;">Norma 19011</p> <p>Auditoría de los sistemas de gestión de la calidad y/o ambiental.</p>	

Cuadro 1

Fuente: <http://www.uv.es/dmoreno/ISO14000.pdf>

La aplicación del Sistema de Gestión Medio Ambiental (SGMA) por parte de las empresas incluye todos los aspectos y actividades del proceso productivo que puedan de alguna manera impactar el medio ambiente. Según el Código de Buenas Prácticas Ambientales (2014), puede ser definido como: “Aquella parte del sistema general de gestión que comprende la estructura organizativa, las responsabilidades, las prácticas, los procedimientos, los procesos y los recursos para determinar y llevar a cabo la política medioambiental”, (en línea).

La norma ISO 14001 que es la que se refiere a la gestión medioambiental contiene los requisitos generales; la política medioambiental; la planificación de implantación y funcionamiento; la comprobación y medidas correctivas y la revisión de gestión. Por lo tanto su objetivo es identificar aspectos que afectan el medio ambiente y aplicar las leyes que contribuyan a subsanar dichas situaciones, a través de objetivos de mejoramiento y programas de gestión que logren alcanzarlos y, revisarlos periódicamente para evaluar resultados.

Como muchas otras normas, la ISO 14001 se basa en la metodología (PHVA) que consiste en Planificar, Hacer, Verificar y Actuar, como puede observarse en el siguiente gráfico:



Figura 1

Fuente: <http://www.felipereyesvivanco.com/wp-content/uploads/2013/01/partes-de-la-iso-14001-2004.jpg>

Derechos de propiedad – franquicias y licencias

Desde el punto de vista legal se entiende por propiedad el objeto, recurso o recursos sobre los cuales un individuo o una empresa cualquiera posee un título legal, y los derechos de propiedad son el total de los derechos legales que se refieren al uso que se le da al objeto, recurso o recursos y a los ingresos que de ello se deriven. En otras palabras, es el poder sobre un bien, un objeto o recurso sobre los que su titular puede disponer, de acuerdo a las disposiciones legales.

Según la OMPI (Organización Mundial de la Propiedad Intelectual), la Propiedad Intelectual (PI) “se relaciona con las creaciones de la mente: invenciones, obras literarias y artísticas, así como símbolos, nombres e imágenes utilizados en el comercio” (en línea). Los sistemas legales del mundo protegen la propiedad intelectual por medio de las Patentes, los Derechos de Autor y las Marcas.

De manera breve, desde lo jurídico, derecho de autor se refiere a los derechos que tienen los creadores sobre sus obras, ya sean libros, películas, música, pintura, escultura, software de computadora, bases de datos, publicidad, dibujos técnicos, mapas, etc.

Las patentes son los derechos exclusivos que se le otorgan a quienes han inventado algo, es decir que le da facultades de hacer uso de esa invención como considere conveniente y de qué manera. Por ejemplo, de ser utilizada por terceros en el documento de patente que se publica, el titular tiene que poner a disposición del público toda la información técnica de su invento.



Imagen 3

Fuente: http://www.wipo.int/export/sites/www/shared/pics/wipo_tm_map_600.jpg

En cuanto a las marcas, estas son signos distintivos de las empresas, o sea que se usan para diferenciar sus bienes o servicios de los ofrecidos por otras empresas. Desde el punto de vista legal, las marcas se consideran una manera de registrar un símbolo que es utilizado con el fin de identificar de forma inequívoca uno o varios productos o servicios comerciales. Este símbolo puede ser una frase, una palabra, un diseño, una letra, una imagen. Su uso solamente se permite a aquellos que son sus dueños, es decir, a la persona o personas, naturales o jurídicas que la hayan registrado ante la autoridad encargada, oficina de patentes y marcas del país de origen.

Con respecto a las formas de penetración en los mercados extranjeros las empresas hacen uso de diferentes actividades jurídicas y comerciales para expandir sus operaciones, entre ellas están, las Exportaciones, los Proyectos "llave en mano", las Licencias y las Franquicias. En este caso se va a hacer referencia a las Licencias y a, tal vez la más importante forma de penetración y cobertura del mercado internacional, la Franquicia; por considerar que estas dos formas revisten un carácter legal relacionado con la propiedad, que es el tema al que se ha venido haciendo referencia.

A continuación se definirán los conceptos de Licencia y Franquicia y la forma como las empresas utilizan esta figura para sus procesos comerciales.

Un Contrato de Licencia de Marca o Acuerdo de Licenciamiento se produce cuando el propietario o licenciador hace concesión de los derechos de una propiedad intangible, como patentes, invenciones, fórmulas, procesos, diseños, marcas registradas, etc., a otra persona natural o jurídica licenciataria, durante un periodo de tiempo definido con anterioridad, en otras palabras se le concede el uso de la imagen de la marca. En cambio de dicha cesión el licenciataria debe pagar regalías al licenciador.

Cuando estos acuerdos son internacionales, el licenciataria es el que debe aportar la mayor parte del capital para poner en funcionamiento la operación comercial, por lo tanto esta forma resulta ventajosa para aquellas empresas que no poseen el capital suficiente para iniciar negocios en otros países, o que el país donde se desea penetrar es desconocido desde el punto de vista legal o también, cuando no se puede invertir porque las barreras son impenetrables.

Como desventajas de esta modalidad pueden citarse que la firma que concede la propiedad no tiene el total control sobre la fabricación, el marketing, pues cada licenciataria puede implementar sus propias estrategias de producción. Además se puede perder el conocimiento tecnológico que se posee acerca de la propiedad que se ha concedido, como por ejemplo, el caso de RCA Corporation que otorgó licencias sobre sus conocimientos tecnológicos de los televisores a color, lo que fue inmediatamente aprovechado por firmas japonesas como Sony, las cuales mejoraron el producto y con ello penetraron el mercado norteamericano. Sin embargo, actualmente las empresas que conceden licencias han diseñado y empleado estrategias que permitan sortear los riesgos y desventajas que pueda traer esta forma de introducirse en los mercados extranjeros.

Por su parte, una franquicia, es una de las formas más utilizadas hoy en día para establecer negocios internacionales y según Emprendedores (2014), puede definirse como: "... una relación jurídica y comercial entre el propietario de una marca comercial, marca de servicio, nombre comercial o símbolo publicitario y un individuo o grupo que desea utilizar esa identificación en un negocio" (en línea).

O también, como la define la OMPI: "un contrato mercantil que permite combinar la reputación, la innovación (activo intangible), los conocimientos técnicos y la experiencia del innovador (el franquiciante) con la energía, el interés y la inversión de otra parte (el franquiciatario) para llevar a cabo transacciones de suministro y venta de productos y servicios" (en línea).

En algunos aspectos la franquicia puede parecerse al licenciamiento, pero la franquicia es un compromiso a largo plazo y podría decirse que es una manera más especializada de licencia. El franquiciador no solamente vende propiedad intangible al franquiciado sino que también contempla que este último se comprometa estrictamente con una serie de reglas sobre la forma de dirigir el negocio. De manera que la confianza mutua es la base de este tipo de negociación. El franquiciador aporta la experiencia de la empresa, las estrategias de marketing, la asistencia financiera, el entrenamiento del personal, la localización y el franquiciado proporciona el talento y el espíritu emprendedor para que el negocio resulte exitoso..

En este orden de ideas, la franquicia supone una forma más dinámica de ingresar a mercados internacionales que en muchos casos cuentan con barreras comerciales fuertemente marcadas, desde los precios arancelarios hasta aspectos culturales y religiosos, que hacen que la penetración e introducción de productos y servicios en los mercados locales pueda llegar a ser un proceso muy complicado.

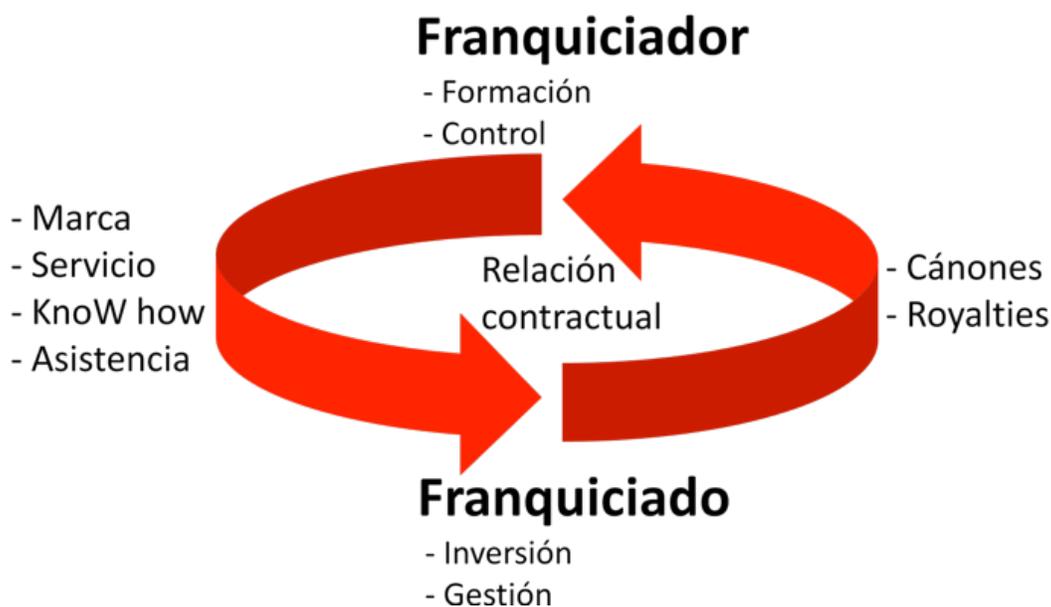


Figura 2

Fuente: <http://tarragonainnova.com/wp-content/uploads/2012/05/franquicia.png>

En este aspecto se debe hacer una salvedad y es que cuando se habla de franquicias se está haciendo referencia a un proceso netamente comercial, sin embargo hay que tener en cuenta que las empresas multinacionales no solamente hacen uso de este tipo de actividades, ya que muchas de ellas optan por trasladar de un país a otro su operación, extendiéndola como plantas de producción, maquinaria y tecnología, servicios y procesos administrativos etc. En otras palabras, la esencia de las franquicias está enmarcada básicamente en una apertura de un punto de venta que percibe ingresos y explota los activos de una compañía en las variables marca y producto/servicio principalmente.

De otro lado, existen muchas marcas en el mercado que usan el sistema de franquicia para ingresar a mercados en los que la competencia es una fuerte variable de riesgo. Si se toma como referencia, por ejemplo, el mercado colombiano, más específicamente los sectores de venta al menudeo y gran consumo de alimentos, se observa que la industria nacional cuenta con un posicionamiento bastante marcado desde lo cultural, pues son compañías que tienen una sólida tradición y han logrado conectarse desde hace muchos años con el colectivo social y la idiosincrasia del país. Este es el caso de empresas como Noel, Colombina y Alquería.

Ante la llegada de fuertes competidores como Nestlé, Danone, Kraft, Unilever, Procter and Gamble etc., la industria nacional ha tenido que replantear tanto su modelo operativo como comercial para poder hacer frente a este tipo de empresas que ingresan a un mercado bastante competitivo y, también con una percepción previamente establecida muy fuerte en términos de acep-

tación de la marca. La cuestión radica en que son firmas reconocidas mundialmente, tienen un portafolio de productos muy bien segmentado y cuentan con un músculo financiero importante. Algunas de estas poseen plantas propias dentro del país y además logran tener muy bien estructurados sus canales de distribución, obviamente adaptados a las condiciones del mercado local.

En el mercado de las comidas rápidas, el más claro ejemplo de un exitoso empleo de la franquicia lo constituye Mc Donald's. Se trata de un mercado saturado principalmente en América en donde abundan sitios que ofrecen este tipo de comida, sin embargo la llegada de esta multinacional con su concepto de "Happy Meal" (la Cajita Feliz, en Latinoamérica) y una inversión astronómica en marketing y publicidad ha revolucionado este segmento del mercado haciendo que la marca realice una apertura de 3 a 5 puntos de venta diarios alrededor del mundo.

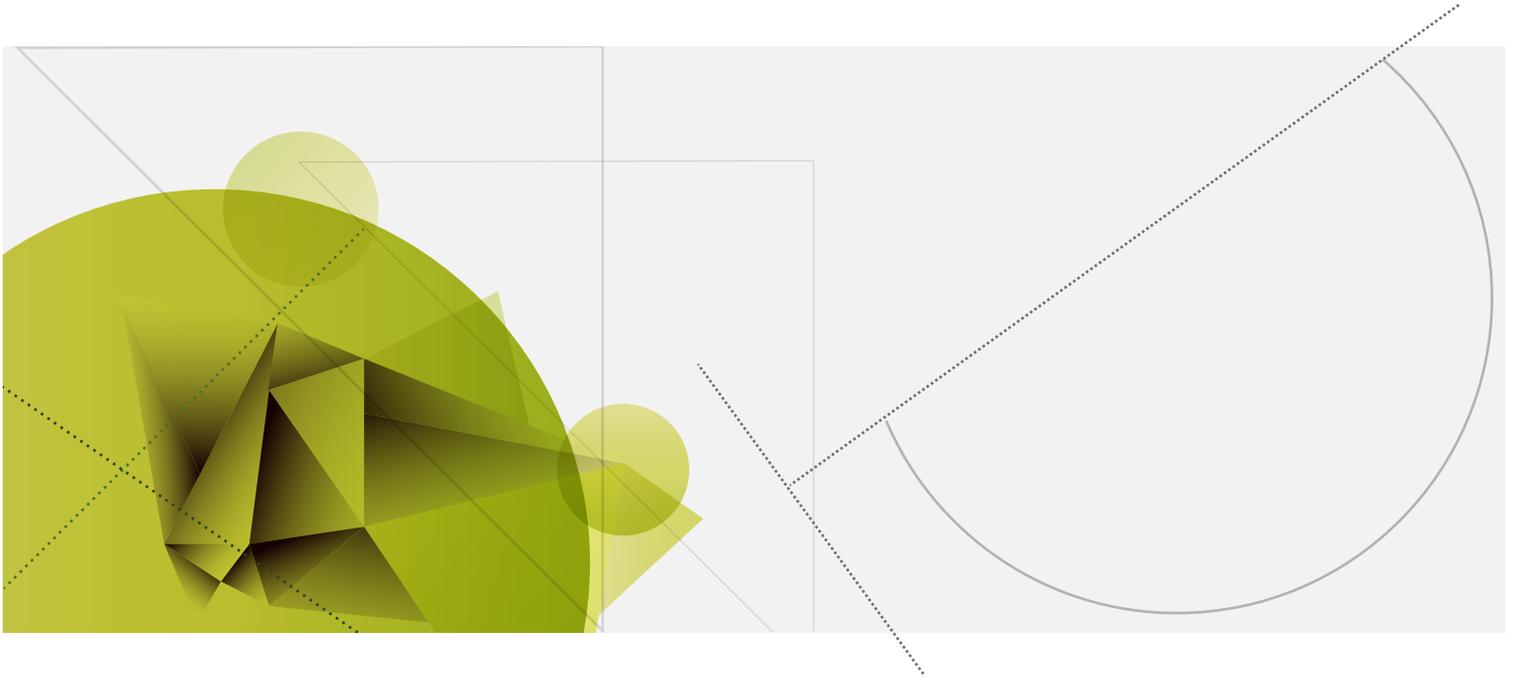
Bibliografía

- Acemoglu, D. & Robinson J. (2012). Por qué fracasan los países. Barcelona, España: grupo planeta.
- Ahumada, C. (1996). El modelo neoliberal. Bogotá, Colombia: el áncora editores.
- Baby, J. (1970). Principios fundamentales de economía política. Medellín, Colombia: prisma.
- Benejan, P. Roig, J. & Vergara, J (1996). Intercambio. Geografía humana y económica del mundo actual. España: vicens lives.
- Castillo, E. (2014). Código de buenas prácticas ambientales. Recuperado de <http://es.slideshare.net/edgalcas/el-codigo-de-buenas-prcticas-ambientales>
- Cockburn, I. (2014). Franquicias y licencias: ¿Qué son y en qué medida pueden beneficiarnos? Recuperado de <http://www.wipo.int/sme/es/documents/franchising.htm#que>
- Czinkota, M. Ronkainen, I. Michael H. & Moffett, M. (2007). Negocios internacionales. México: cengage learning/thomson internacional. "Diccionario Jurídico". (2014). Recuperado de <http://www.diccionariojuridico.mx/?pag=vertermino&id=13>
- Dobb, M. (1976). Introducción a la economía. México: fondo de cultura económica.
- El antropólogo y sus obras. (2009). Recuperado de <http://elantropologoyesusobras.blogspot.com/search/label/Edward%20Burnett%20Tylor>
- Galindo, L. (2001). Economía y política 1. Bogotá, Colombia: santillana.
- Greider, W. (2001). Globalización, una mirada crítica. Argentina: seppyme.
- Herrero, J. (2002). ¿Qué es cultura? Recuperado de <http://www.galanet.eu/dossier/fichiers/Cultura%20-%20Definicio%26%23769%3Bn%20y%20caracteri%26%23769%3Bsticas.pdf>
- La gran enciclopedia de la economía. Recuperado de <https://www.google.es/#q=la+gran+enciclopedia+de+la+economia>
- Malagón, V. (2009). Ética y responsabilidad: el nuevo reto de generación de valor en las organizaciones. Recuperado de <http://www.hacer.org/pdf/Malagon001.pdf>
- Montenegro, W. (2010). Introducción a las doctrinas político-económicas. México: fondo de cultura económica.
- Orduna, L. Las ideas de Keynes para el orden económico mundial. Recuperado de <http://pendientedemigracion.ucm.es/info/sieterem/15.pdf>
- ¿Qué es una franquicia y cómo funciona? (2014). Emprendedores. Recuperado de <http://www.blog-emprendedor.info/que-es-una-franquicia-y-como-funciona/>.
- Spielvogel, J. (1997). Civilizaciones de Occidente. México: international Thomson editores.
- Vázquez, E. (2010). Factores y objetivos que promueven el comercio mundial. Recuperado de <http://www.degerencia.com/articulo/factores-y-objetivos-que-promueven-el-comercio-internacional>

Bibliografía

- Acosta, F. & Pachón, E. (1999). Economía y política 11. Bogotá, Colombia: Norma.
- Arias, L. (1988). Fundamentos de derecho internacional público. Santo Domingo: editora universitaria de la Universidad Autónoma de Santo Domingo.
- Ball, D. & Mcculloch, W. (1997). Negocios internacionales: introducción y aspectos esenciales. España: McGraw-Hill.
- Bueno, G. (2002). Mundialización y globalización. En catoblepas, revista crítica del presente. N° 3. Recuperado de <http://www.nodulo.org/ec/2002/n003p02.htm>
- Chomsky, N. (2003). El futuro de la humanidad depende de oponerse a la globalización. Recuperado de <http://www.rebelion.org/hemeroteca/chomsky/030909chom.htm>
- Colombia. Ministerio de Desarrollo Económico. CID. (1998). Una propuesta de política industrial para Colombia. Bogotá D.C. Universidad Nacional de Colombia.
- Diaz, P. (2000). Diálogo sobre el subdesarrollo globalizado. Bogotá, Colombia: el buho.
- Diferencias entre mundialización y globalización. (2014). Recuperado de <http://www.taringa.net/posts/ciencia-educacion/13073776/>
- Diferencias-entre-mundializacion-globalizacion.html
- Duque, K, (2014). Origen y causas de la evolución de las empresas multinacionales. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos14/emul/emul.shtml#ixzz36qBr2U7A>
- Estudiosos del Derecho. (2011). Recuperado de <http://estudiososdelderecho.blogspot.com/2011/09/unidad-1-sistemas-juridicos.html>
- García. (1978). Curso de economía general. Medellín, Colombia: ediciones Universidades Simón Bolívar y Libre de Pereira.
- Hidalgo. A. & Aceytuno, M. (s.f.). Economía política global. Recuperado de <http://www.uhu.es/antonio.hidalgo/documentos/942.pdf>
- Kluger, V. (2014). ¿Qué es el dumping? Recuperado de <http://www.vivianakluger.com.ar/public-queeseldumping.htm>
- Los idiomas más hablados del mundo. Saber.com. Recuperado de <http://www.saber.com/2011/08/los-idiomas-mas-hablados-del-mundo/>
- Matter. K. (1977). Inversiones extranjeras en la economía colombiana. Medellín, Colombia: ediciones hombre nuevo.
- Morales, H. (2004). El fenómeno de la globalización. Colombia: voluntad.
- OMPI. ¿Qué es la propiedad intelectual? Recuperado de <http://www.wipo.int/about-ip/es/>
- Rozo, E. (1998). Introducción a las instituciones políticas. (6.ed). Bogotá. D.C: ediciones jurídicas Gustavo Ibáñez.
- Teorías de globalización: pensadores contemporáneos. Monografias.com. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos75/teorias-globalizacion-pensadores-contemporaneos/teorias-globalizacion-pensadores-contemporaneos.shtml>

Esta obra se terminó de editar en el mes de noviembre
Tipografía Myriad Pro 12 puntos
Bogotá D.C.,-Colombia.



AREANDINA
Fundación Universitaria del Área Andina

MIEMBRO DE LA RED
ILUMNO