

Mario Julio Garibaldo

ID: UB30244BFI38819

Global Business

ATLANTIC INTERNATIONAL UNIVERSITY

HONOLULU,HAWAI

Summer 2014

Índice:

* FUERZA DEL GOBIERNO Y LAS EMPRESAS EN LAS NEGOCIACIONES
* NEGOCIACIONES EN LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES
* PARTICIPACIÓN DEL PAÍS DE ORIGEN DE LA EMPRESA EN LA PROTECCIÓN DE ACTIVOS
* EL USO DE ACUERDOS BILATERALES
* ACUERDOS Y RESOLUCIONES MULTILATERALES: IED Y COMERCIO
* ACUERDOS MULTINACIONALES: DPI
* CIUDADANÍA CORPORATIVA Y RELACIONES PÚBLICAS

INTRODUCCIÔN:

Durante la lectura de este tema he analizado las relaciones de las empresas multinacionales (EMN) con el país anfitrión, en qué términos se negocia la entrada de estas empresas a un país, la percepción de sus ciudadanos, que impacto crean en la economía del país y de la misma empresa.  Las empresas buscan lucrar y ven en los anfitriones un mercado al cual satisfacer sus demandas y expandir sus negocios internacionales.  
 

MARCO TEÓRICO  
  
I. LA FUERZA DEL GOBIERNO Y DE LA EMPRESA EN LAS NEGOCIACIONES  
Las empresas que operan en el extranjero están bajo la influencia de las políticas de su país de origen y las del anfitrión.  Los factores a tomar en cuenta son  
▪ Los recursos  
▪ La competencia  
▪ Los cambios constantes  
▪ La opinión pública  
▪ Otros esfuerzos en conjunto  
▪ Punto de vista jerárquico de la autoridad gubernamental  
  
Los gobiernos instituyen normas para regular los negocios internacionales.  Desde este punto de vista, las empresas aceptan las regulaciones de autoridad gubernamental como dadas.  En estos casos las empresas pueden cumplirlas o evitarlas.  
  
Las empresas cumplen dichas regulaciones cuando no las limitan mucho a su forma de operar, cuando su inversión conlleva a beneficios altos, o cuando no pueden alterar las regulaciones a su favor.  
  
De otra manera, las evitarían estas regulaciones por la vía ilegal si las consideran inaceptables.   Sin embargo si la empresa considera que las regulaciones incurren a costos excesivamente altos, optará por no operar en ese país.  
  
A. Punto de vista jerárquico de la autoridad gubernamental:  
Los gobiernos instituyen normas para regular los negocios internacionales. Desde este punto de vista jerárquico de las autoridades gubernamentales, las empresas aceptan las regulaciones como un hecho, en cuyo caso eligen cumplirlas, burlarlas o evitarlas. Las empresas cumplen las regulaciones cuando éstas no limitan mucho su forma de operar, cuando los beneficios son suficientemente atractivos a pesar de las regulaciones o cuando no puedan alterar las regulaciones a su favor. Sin embargo, tratarán de burlarlas por algún medio ilegal cuando las consideren inaceptables. Las consecuencias de que las regulaciones se consideren un costo demasiado alto como para operar en el, es que la empresa decida ubicar otro lugar para sus operaciones.  
  
B. Punto de vista de las negociaciones:  
Las negociaciones pueden depender de que tanto el país necesite de los bienes o servicios de la empresa y que representa ese país para la empresa, ya sea el mercado que posee, su ubicación geográfica u otros beneficios que les pueda proveer.  
Si una empresa o país posee activos que el otro desea fuertemente y exista pocas o ninguna alternativa para adquirirla, hay probabilidad de que la negociación sea unilateral. Si un gobierno decidiera rechazar la oferta de una empresa, ésta puede buscar otro país anfitrión.  
  
En ambas partes se busca la máxima ganancia posible.  
  
C. Fuerza de negociación del país:  
Las empresas prefieren invertir en países desarrollados porque ofrecen grandes mercados, menos riesgo empresarial y mayor estabilidad política.  En países muy atractivos para los inversionistas no requieren de darles muchas concesiones a las EMN (empresas multinacionales).  Por otro lado, los países en limitan con estos a través de la región, ofrecen un mayor incentivo a estas EMN para que inviertan en su país.  
  
D. Fuerza de negociación de la empresa:  
Algunas EMN experimentan diversos grados de intervención del gobierno local.  De esta manera se puede apreciar cuál es su capacidad de negociación.  Las empresas con mayor poder pueden obtener términos más favorables en estas negociaciones.   Otro factor a tomar en cuenta es la cantidad de otras empresas que ofrecen recursos similares.  Los inversionistas extranjeros tienen más posibilidades de dominar las negociaciones cuando tiene poca competencia y cuando poseen activos como tecnología, experiencia en el mercadeo, rendimiento en su exportación, la diversidad de sus productos y el valor de su IED.  
  
E. Necesidades del país del origen de la empresa  
Al igual que el gobierno del país anfitrión, el gobierno del país de origen de la empresa tiene sus estándares y objetivos económicos s que desean lograr. Sin embargo, en ambos gobiernos están moderadas por las relaciones e intereses políticos de ambos.  
  
F. Otras presiones externas en los resultados de la negociación  
También existen limitaciones, como lo son las empresas locales, intereses políticos diversos y la opinión pública. Hay presión por parte de los empleados, consumidores, proveedores y organizaciones no gubernamentales (ONG).  De esta manera puede verse afectada el rendimiento de la empresa extranjera ante las expectativas que se tienen de ella.  
  
II. NEGOCIACIONES EN LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES  
 Las negociaciones son los medios por los que una empresa inicia, conduce o termina sus operaciones en un país extranjero. Las negociaciones jueguen un papel importante en otros acuerdos operativos, como los de licencias, el reembolso de deudas y la transferencia de tecnología. Muchas veces una EMN puede necesitar llegar a un acuerdo con una empresa local para adquirir participación en ella, venderle tecnología o productos, o prestarle dinero. Los gobiernos domésticos y anfitrión pueden negociar préstamos, garantías de inversión y sobretodo relaciones económicas y políticas.  
  
A. Procesos de negociación  
En el proceso de negociación, el acuerdo ocurre sólo si existen zonas de aceptación superpuestas. Una negociación exhaustiva entre empresas y gobiernos puede comenzar mucho antes de que éstos acuerden los términos de las operaciones de las EMN. A medida que las relaciones progresan, también evolucionan los términos de las negociaciones.  
  
B. Zonas de aceptación  
Entre las propuestas que se negocian, habrá algunas que se rechazarán y otras que serán aceptadas por ambas partes.  
  
C. Gama de disposiciones  
La mayoría de los países ofrecen incentivos de inversión para atraer la EMN. Entre ellas están: los descansos fiscales, la capacitación de empleados, los subsidios para la IyD (Investigación y Desarrollo), la depreciación acelerada, los préstamos con intereses bajos, las garantías de préstamos, la energía y el transporte subsidiarios y la exención de los aranceles.  
Al momento en que los gerentes de la empresa negocian para obtener concesiones de un gobierno extranjero, deben entender que estas concesiones podrían crear problemas directos e indirectos. A continuación algunos ejemplos de ellos.  
  
▪ Las empresas pueden enfrentar más problemas laborales domésticos por los argumentos que exportan empleaos para obtener acceso a mano de obra más barata.  
▪ La instalación ubicada en el extranjero puede ser acusada de dumping debido a los subsidios otorgados por el país anfitrión.  
▪ Es más difícil evaluar el desempeño de la gerencia en la operación subsidiada porque gran parte de las utilidades puede deberse a los incentivas más que al desempeño de los gerentes  
▪ Existen riesgos de que lo pactado no se cumpla  
Las negociaciones pocas veces son unilaterales. Las empresas aceptan requisitos de rendimiento diseñados para ayudar a los países anfitriones a lograr objetivos económicos y no económicos. Algunos de los requisitos de rendimiento que podemos mencionar son:  
▪ Depósitos de divisas para cubrir el costo de las importaciones y pagos en divisas de préstamos y dividendos.  
▪ Límites de pagos a la matriz por los servicios que proporciona a su subsidiaria ubicada en el país anfitrión.  
▪ Requisitos para crear cierto número de empleos o efectuar cierto monto de exportaciones  
▪ Disposiciones para reducir el monto de la participación con propiedad mantenida, en las subsidiarias.  
▪ Precios máximos de bienes que se venden localmente  
▪ Niveles obligatorios de insumos locales en los productos manufacturados.  
▪ Límites en el número, tipoy duración de las tareas de losempleados asignados en el extranjero.  
▪ Restricciones en el uso de equipo viejo o reacondicionado.  
▪ Control de precios de los bienes que la EMN importa o exporta a la subsidiaria ubicada en el país anfitrión.  
▪ Requerimientos para establecer empresas conjuntas.  
  
D. Comportamiento que afectan las negociaciones  
Existen barreras culturales y de idioma que pueden llegar a afectar las negociaciones internacionales. Otro factor que pueden afectarlos son los antecedentes y la experiencia de los funcionarios gubernamentales quienes tienen una forma de pensar diferente al del empresario.  
Tenemos los siguientes factores:  
  
E. Factores culturales: La mayoría de las dificultades tienen su origen en diferencias culturales que ocasionan malos entendidos y desconfianza entre las partes negociantes. Algunos de estos malentendidos que podemos mencionar son:  
▪ Los negociadores individuales de algunos países tienen más poder para tomar decisiones que sus contrapartes de algunos otros países, debido a las diferencias entre las sociedades individualistas y colectivistas.  
  
▪ Los negociadores de culturas de contexto bajo desean llegar al fondo del asunto rápidamente. Los negociadores de culturas de contexto alto desean dedicar tiempo para desarrollar una compenetración y confianza generales antes de abordar detalles de negocios.  
▪ Los negociadores de culturas pragmáticas tratan de dividir los asuntos en categorías más pequeñas, en tanto que los negociadores de culturas idealistas consideran las negociaciones de forma mas holística.  
▪ Los negociadores de culturas donde hay mucha confianza tienden menos a tratar de cubrir cualquier contingencia posible de un contrato que los negociadores de culturas donde existe poca confianza.  
▪ Los negociadores de culturas mono crónicas prefieren centrar toda su atención en un asunto a la vez, Sin embargo, los negociadores de cultura poli crónicas se sienten incómodos si no analizan simultáneamente asuntos de negocios relacionados.  
▪ Los negociadores de culturas que dan mucha importancia a la puntualidad y a los programas tienden más a establecer fechas límites y después hacer concesiones en el último minuto para cumplir con los programas que los negociadores de culturas que dan menos importancia la puntualidad y a los programas. Además pueden subestimar la importancia que sus contrapartes dan a las negociaciones si estos llegan tarde y no se apegan a los programas.  
  
Las importancia de los factores culturales puede cambiar durante las renegociaciones porque las partes ya se conocen entre si.  
  
F. El idioma: A veces los negociadores no encuentran las palabras que desean utilizar para expresar los términos de negociaciones en el idioma de la contraparte.  
  
También se utilizan a intérpretes con experiencia en las negociaciones. Estos informan a sus equipos sobre los factores culturales que afectan el proceso de negociación. Sin embargo, aún con intérpretes, los negociadores podrían no tener la certeza de que sus declaraciones se hayan entendido completamente, especialmente si usan modismos o hacen bromas específicas de una cultura.  
  
G. Estrategias culturalmente sensibles: Los gerentes de una empresa, al provenir de países específicos, pueden que a la hora de negociar sean objetivos en cuanto al aspecto cultural, y no implica necesariamente que se comporten de acuerdo con sus normas culturales. Por un lado, una contraparte puede ser luna excepción a la norma cultural. Por el otro, la contraparte puede entender y adaptarse a la cultura del otro. En fin, las negociaciones se deben basar en: la propia cultura, la cultura de la contraparte y/o alguna combinación de las culturas  
  
H. Conflicto profesional: Las empresas y los funcionarios gubernamentales pueden desconfiar de la otra parte y no entender los objetivos del otro. Se puede dar el caso en que los partes tanto empresariales como gubernamentales comienzan las negociaciones con desconfianza mutua por factores como conflictos pasados o diferencias en sus ambientes laborales.  
  
I. Términos de negociaciones: Cuando una o ambas partes desean terminar la consideración, es muy importante la forma en que finalizan las relaciones. Los negociadores deben encontrar algún medio para restablecer el contacto en el futuro. La terminación de una negociación puede considerarse como un fracaso de la misma. Hay una tendencia en que los negociadores culpan a otros públicamente para salvar su reputación, sin embargo, hay que evitar estas declaraciones ya que pueden afectar las relaciones de negocios futura.  
III. PARTICIPACIÓN DEL PAÍS DE ORIGEN DE LA EMPRESA EN LA PROTECCIÓN DE ACTIVOS  
  
Las empresas temen que los países extranjeros se apropien de sus activos sin pagarles una compensación adecuada.  
Estos activos incluyen el valor de su Inversión Extranjera Directa en adelante EMN, así como activos intangibles, como patentes, marcas comerciales y derechos de autor, por ello las empresas presionan a los gobiernos de sus países de origen para que negocien directamente con otros gobiernos con el fin de proteger dichos activos.  
  
Históricamente, la mayoría de las disputas de inversiones extranjeras han tenido que ver con la expropiación, sobre todo en los países en desarrollo. Aún en el periodo entre las dos guerras mundiales, los países de origen de las empresas usaron la fuerza militar y la coerción para garantizar que los países anfitriones dieran a los inversionistas extranjeros una compensación oportuna, adecuada y efectiva en caso de expropiación; este principio se conoce como la norma internacional de negociación justa.  
  
En conferencias donde participaron países en desarrollo, como las de La Haya en 1930 y Montevideo en 1933, los participantes establecieron un tratado que declaraba que "los extranjeros no pueden exigir derechos distintos o más amplios que los de los ciudadanos".Este mismo tratado estableció el precedente para resoluciones posteriores y (en ausencia de tratados específicos) que aún sigue vigente.  
  
Dos factores han reforzado el principio de que los países de origen de las empresas no deben intervenir militarmente para proteger las inversiones: el primero es una serie de resoluciones de apoyo de la ONU y el segundo es el hecho de que la mayoría de las expropiaciones ha sido selectiva más que general por lo tanto loas países los países anfitriones han optado más que todo por atraer las inversión extranjera a que repelerla y de esta manera proteger al inversionista con la respectiva revisión oportuna de las empresas y un trato justo.  
  
La teoría de la dependencia sostiene que los países en desarrollo prácticamente no tienen ningún poder en las negociaciones con las Empresas Multi Nacionales. Esta teoría argumenta que las EMN sólidas y bien dirigidas deterioran el poder de negociación de los países anfitriones. Cuando el país anfitrión trata de desafiar a la EMN, ésta última recurre al apoyo del gobierno de su país de origen y elites locales para proteger su posición privilegiada. Aunque los gobiernos del país de origen tienen menos capacidad para intervenir militarmente, en ocasiones usan otros medios para apoyarlas, como presiones comerciales, ayuda e influencia con instituciones de préstamos internacionales. La teoría de la dependencia, aunque era popular en las décadas de 1970 y 1980 está desfasada hoy en día.26 Sin embargo, los líderes y los partidos políticos de algunos países en desarrollo aún aprueban esos puntos de vista y los usan para retrasar o impedir las inversiones de las EMN.  
  
IV. EL USO DE ACUERDOS BILATERALES  
Para mejorar los ambientes de inversión extranjera para sus EMN, muchos países industrializados establecieron tratados bilaterales con otros países." Aunque estos acuerdos difieren en cuestiones específicas, generalmente el país de origen proporciona seguros a los inversionistas para que puedan, cubrir sus pérdidas por expropiación, violencia política, cancelación de contratos gubernamentales y control monetario, y a los exportadores por las pérdidas debidas a pagos que no se realizan en una moneda convertible. El país de origen de la empresa, al aprobar un contrato de seguro, acuerda saldar las pérdidas de los inversionistas en términos de gobierno a gobierno. Otros tipos de acuerdos bilaterales conllevan incluso tratados de amistad, de comercio y la navegación, así como la prevención de la duplicación de gravámenes.  
  
V. ACUERDOS Y RESOLUCIONES MULTILATERALES: IED Y COMERCIO  
Cuando las EMN no pueden llegar a un acuerdo con las organizaciones de un país anfitrión pueden aceptar que un tercero resuelva la disputa. La Cámara de Comercio Internacional ubicada en París, la Cámara de Comercio Suiza y cámaras de comercio especializadas de Londres, frecuentemente median en disputas comerciales.  
Como las transacciones comerciales se realizan generalmente entre empresas privadas, estas disputas no generan la misma publicidad que las disputas entre gobiernos o las de inversión extranjera. Las disputas comerciales entre gobiernos son principalmente del dominio de la OMC.  
El Centro Internacional para la Resolución de Disputas sobre Inversión (ICSID) opera bajo los auspicios del Banco Mundial y proporciona a las partes un foro para presentar sus disputas mayoría de los tratados de inversión bilaterales designa al ICSID como el centro de arbitraje entre las disputas o indica que sus reglas se aplicarían en arbitrajes ad hoc. El Banco Mundial, ofrece seguros contra las pérdidas por expropiaciones, guerra, disturbios civiles, convertibilidad de la moneda e incumplimiento de contrato.  
  
La OMC está considerando expandir su mandato de asuntos de comercio a asuntos de inversión y resolución de disputas. En la actualidad, las disputas de inversión se pueden vincular a las disputas comerciales, como la prohibición de IED que es necesaria para poder exportar a un mercado. No obstante, la OMC está revisando un programa paralelo para resolver disputas de inversión que no están relacionadas con el comercio. Algunos países en desarrollo se oponen a esta propuesta debido a la creencia de que cualquier acuerdo de este tipo comprometería su habilidad para determinar su estrategia de desarrollo y política industrial. Sin embargo, la resistencia puede desaparecer si la OMC vincula sus procedimientos de resolución de disputas entre gobiernos e inversionistas al ICSID.  
  
VI. ACUERDOS MULTINACIONALES: DPI  
Los conflictos entre empresas y gobiernos y entre uno y otro gobierno cada vez más plantean el concepto de la propiedad intelectual (PI) y los derechos para su uso, es decir, los derechos de propiedad intelectual (DPI).  
  
La PI consiste en las ideas creativas, la experiencia innovadora y los conceptos intangibles que dan a un individuo, empresa o país una ventaja competitiva. Los derechos de propiedad intelectual son los derechos legales, otorgados a las personas, mediante los cuales se les permite determinar el uso de sus ideas y creaciones.  
  
Los DPI son un monopolio limitado que se puede hacer respetar y que un país otorga a un innovador, el mismo especifica el periodo durante el cual otros no pueden copiar la idea del innovador, permitiéndole comercializarla para poder recuperar la inversión inicial y captar utilidades potenciales.  
  
Los DPI abarcan tanto la propiedad industrial, como inventos e identificaciones distintivas de empresas y productos, así como la propiedad artística, como libros, discos, películas y programas de cómputo. Las empresas que poseen activos intangibles desean protección por medio de patentes, marcas comerciales y derechos de autor que se pueden hacer respetar, de tal manera que puedan lograr ventas y obtener utilidades potenciales. Estas empresas argumentan que el beneficio social de los DPI es positivo porque de otro modo habría pocos incentivos para desarrollar propiedad industrial y artística nueva. Otros opinan que los DPI dañan el bienestar de la sociedad porque consideran que el acceso sin restricciones a una innovación beneficiaría grandemente a todos los países. Los críticos agregan que la protección de la PI permite a los propietarios cobrar precios de monopolio que imponen altos costos a la sociedad. Algunos países en desarrollo utilizan estos argumentos para restringir los derechos de patentes de productos, como medicamentos y software, de tal modo que puedan hacer copias más accesibles económicamente.  
  
Los países difieren considerablemente en las leyes que aprueban y hacen cumplir para proteger la PI. Generalmente, los países en desarrollo ofrecen una protección legal más débil que los países industrializados. Históricamente, pocas empresas de estos países han creado activos intangibles importantes; por lo tanto, la mayoría de los países en desarrollo tienen poco qué ganar si sus gobiernos protegen enérgicamente los DPI. Además, la protección débil de la PI permite a las empresas locales hacer copias baratas de los productos porque no tienen que pagar a las empresas que poseen el DPI.  
  
Aun cuando dos países instituyan niveles similares de protección legal, pueden usar distintos métodos para hacer cumplir sus políticas, por ejemplo, las solicitudes de patentes estadounidenses son estrictamente confidenciales y generalmente se otorgan en dos años, en cambio las solicitudes japonesas son públicas y se otorgan en un periodo de cuatro a seis años.  
  
El acuerdo del GATT de la Ronda de Uruguay previó la reciprocidad del DPI, es decir, un país debe conceder a los extranjeros los mismos derechos de propiedad disponibles para sus propios ciudadanos.  
  
A. PATENTES  
El primer intento importante en lograr la cooperación internacional para la protección de patentes, marcas comerciales y otros derechos de propiedad fue la Convención de París de 1883 para la Protección de la Propiedad Intelectual, desde entonces, la Convención de París ha sido modificada periódicamente. Esta convención dio origen a la Oficina Internacional Unida para la Protección de la Propiedad Industrial (BIRPI), la cual concede reciprocidad a los extranjeros cuyos países son miembros de la Convención. La segunda disposición importante de la Convención de París es que el registro de patentes en un país otorga a la empresa un periodo de gracia de protección antes de que la registre en otros países miembros. Después del registro, hay un periodo de transición durante el cual el tenedor de la patente debe usarla dentro del mercado; si no lo hace, entonces el país puede otorgar los derechos de la patente a otra persona o empresa.  
  
Otros tres importantes acuerdos de patentes entre países son el Tratado de Cooperación de Patentes (PCT) de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (WIPO), la Convención Europea de Patentes (EPC) y la Ley de Patentes de la CEE. La PCT y la EPC permiten a las empresas hacer primero una búsqueda y solicitud uniformes de patentes y, después, solicitarlas en todos los países firmantes.  
  
Las luchas contra la violación de patentes son costosas y complicadas y pueden requerir años para resolverse. Por ejemplo, Gemstar-TV Guide Internacional contrató más de 170 abogados de 18 bufetes para presentar su disputa de patente ante la Comisión de Comercio Internacional. Las empresas generalmente cambian sus patentes de un país a otro para satisfacer las necesidades locales y a menudo la violación de patentes es difícil de probar, por ejemplo, una empresa de un país donde no hay protección de patentes de productos farmacéuticos podría manufacturar un medicamento patentado por una empresa en Estados Unidos y venderlo en cualquier parte del mundo. Si la empresa estadounidense interpusiera una demanda, entonces tendría que probar la violación de la patente en ese país en particular. A pesar del reto de encontrar pruebas en el país donde la presunta violación ocurrió, la empresa podría enfrentarse a excepciones insuperables. Por ejemplo, la ley de patentes hindú con respecto a los productos farmacéuticos protege sólo los procesos de producción de los medicamentos, aunque no a los medicamentos mismos. Por lo tanto, las empresas hindúes pueden fabricar medicamentos patentados en otros países, con la condición de que usen un proceso distinto al original.  
  
B. MARCAS COMERCIALES  
Las empresas invierten grandes sumas de dinero para desarrollar nombres para sus productos, pero si no los registran legalmente como marcas comerciales, entonces otras empresas pueden vender productos similares con el mismo nombre. Por ejemplo, en la década de 1960, los agricultores neozelandeses empezaron a comercializar como "kiwis» lo que denominaban grosellas chinas, pero como no tuvieron el cuidado de registrar ese nombre como Marca comercial, ahora las empresas de muchos países comercializan "kiwis".  
  
Incluso aunque un nombre esté registrado como marca comercial, éste se puede volver genérico en algunos países porque proviene del nombre de un producto, más que de una marca específica, ejemplo, como los japoneses no tienen un nombre para el caucho vulcanizado, lo llaman "goodyear", un nombre derivado de la "Goodyear Tire & Rubber Company". En ocasiones, el asunto de lo que es genérico se decide en acuerdos bilaterales. La cooperación entre países para la protección de las marcas comerciales se ejemplifica en el Tratado sobre el Registro de Marcas Comerciales, conocido comúnmente como el Acuerdo de Viena, este tratado declara que una empresa debe usar una marca comercial dentro de un periodo de tres años después de registrarla internacionalmente. Una vez que la marca comercial ha sido registrada internacionalmente, cada país integrante del tratado debe aceptarla, o proporcionar una justificación para negarla durante un periodo de 15 meses después de su registro, de tal manera que la empresa tenga tiempo de actuar antes de que finalice el periodo de tres años. Entre el momento en que una empresa registra una marca comercial y el momento en que ingresa a un país extranjero, otra empresa puede empezar a usar la marca comercial en ese país. La primera empresa que la usa puede retrasar o impedir el ingreso del tenedor original de la marca comercial.  
  
C. DERECHOS DE REPRODUCCIÓN (DERECHOS DE AUTOR)  
La mayoría de las empresas editoras y de grabación poseen amplios intereses en mercados competitivos del extranjero. Sin las leyes internacionales del derecho de autor, un productor extranjero podría copiar un libro, software, CD, DVD o película y después distribuirlo a precios muy bajos en el país donde se produjo por primera vez. La Convención Universal de Derechos de Autor (UCC) y el Convenio de Berna, los principales acuerdos internacionales, respetan las leyes de derechos de autor de sus países firmantes.  
  
D. PIRATERÍA  
No todos los países apoyan formalmente las diversas convenciones que protegen los DPI. Incluso algunos países hacen cumplir los acuerdos en forma arbitraria. Aunque se hagan cumplir las leyes, las sanciones pueden ser insuficientes como para impedir las violaciones.  
  
Varias condiciones fomentan la piratería.  
1. En términos prácticos, diversas tecnologías permiten que el material registrado se pueda reproducir a un costo bajo y sin pérdida de calidad.  
2. Las actitudes nacionales pueden fomentar la piratería. Algunos países ofrecen poca protección para ciertos productos.  
3. Por último, mucha gente tiene pocos escrúpulos en cuanto a piratear un producto o comprar productos falsificados.  
  
Los consumidores pueden perder o ganar con la piratería: en ocasiones, obtienen mercancía de buena calidad con una etiqueta de prestigio por un precio mucho menor que el producto legítimo.  
  
En cualquier caso, la piratería tiene un costo alto y muchos riesgos, ya que con frecuencia es mercancía de muy mala calidad o incluso peligrosa la que sustituye a los productos originales.  
  
En todo el mundo han surgido asociaciones de fabricantes para combatir la piratería; éstas proponen una mayor vigilancia de las fronteras, sanciones más estrictas por comerciar con productos falsificados y la interrupción de la asistencia a los países que no se unan y cumplan con los acuerdos internacionales. La OMC ha tomado el control de la administración de los derechos de propiedad internacional, lo que permite hacer cumplir las reglas con mayor eficacia. La OMC permite a los países imponer sanciones comerciales a los países que no protegen los Derechos de Propiedad Intelectual.  
Muchas empresas rastrean con éxito las violaciones a estos derechos e inician acciones legales, aunque es difícil probar las violaciones a los DPI cuando éstas consisten en cambios leves de marcas comerciales o modelos de productos. En respuesta, muchas empresas protegen sus productos por medio de equipos de tecnología de punta, usando medios como imágenes holográficas o etiquetas con microchips.  
  
VII. ACCIONES COLECTIVAS PARA NEGOCIAR CON LAS EMPRESAS INTERNACIONALES  
La Liga de las Naciones hizo el primer intento amplio para regular a las empresas internacionales a nivelmultilateral en 1929. Desde la Segunda Guerra Mundial han habido varios intentos más para regular a las empresas. Entre ellos estuvieron la Organización Internacional de Comercio (OIC) de 1948, la cual nunca operó los intentos en 1951 realizados por el Consejo Económico y Social de Naciones Unida,(ECOSOC) para regular el antimonopolio y el Código para la Liberalización de los Movimientos de Capital en 1961 establecido por la OCDE. Los diferentes intereses de los países industrializado; y en vías de desarrollo impidieron que la mayoría de estos intentos afectaran en forma significativa, las operaciones de las Empresas Multi Nacionales.  
  
En 1975, la Organización de las Naciones Unidas creó el Centro de Corporaciones Transnacionales para abordar las inquietudes de muchos países en desarrollo. El Centro recolecta información sobre las actividades de las EMN, representa un foro para dar a conocer las quejas comunes y ha propuesto varios códigos de conducta para las EMN.  
  
La OCDE, integrada por países industrializados, aprobó su propio código en 1976. Los códigos de ambas organizaciones son necesariamente imprecisos para adaptarse a los diversos intereses de los diferentes países, así como a los grupos que los integran. De modo similar, Estados Unidos emitió un código voluntario para las operaciones en el extranjero de las empresas estadounidenses.  
  
Las ONG y asociaciones industriales han instituido diversos códigos que abordan prácticas específicas con áreas específicas del mundo con industrias. Estos códigos son voluntarios; su adopción no garantiza su cumplimiento. Sin embargo simbolizan una actitud colectiva hacia prácticas de negocios específicas que ayudan a los gobiernos a regular las actividades locales de las EMN.  
  
VIII. CIUDADANÍA CORPORATIVA Y RELACIONES PÚBLICAS  
Muchas empresas creen que observar un buen comportamiento en el extranjero reducirá las animadversiones locales y calmarán las inquietudes que pudieran afectar su competitividad a corte largo plazo. Algunas empresas, han publicado sus propios códigos de conducta. Sin embargo, estas acciones pueden ser insuficientes porque los empleados, los funcionarios gubernamentales, los consumidores y otros grupos pueden pasar por alto o malinterpretar los efectos positivos de las operaciones internacionales de la empresa.  
  
Dadas las presiones en conflicto provenientes de distintos grupos, alguien podría acusar a una EMN de tener un comportamiento dudoso. Por ejemplo, si una EMN ofrece salarios altos, alguien podría acusarla de estimular la inflación y robarse a los trabajadores de sus rivales una EMN paga sólo el salario vigente, alguien podría acusarla de explotar a los trabajadores.  
  
Generalmente, en una economía determinada hay una variedad de precios que el mercado paga, de salarios que trabajadores aceptan y de rendimientos que las empresas ganan normalmente por sus inversiones.  
  
La mayoría de las empresas busca atraer seguidores e impedir la crítica potencial. Las empresas encuestan a sus clientes y empleados para disipar los malos entendidos y anticiparse a las críticas, evitando así más acusaciones. Muchas EMN usan la publicidad, tanto en sus países de origen como en el extranjero, con el fin de ganar apoyo para sus actividades.  
  
Aunque no siempre es posible disipar la crítica del extranjero, una EMN puede hacer varias cosas para mitigarla. Una fundamental, es forzar a los gerentes de la matriz a seguir una política existente. Sobre la pregunta de qué centralizar y qué descentralizar hay mucho qué decir en cuanto a autorizar a los gerentes locales a que decidan las políticas que conciernen a las costumbres locales y los asuntos sociales. En cuestiones tan delicadas como el empleo y el rendimiento de los trabajadores son posibles hacer cambios después de consultar a los grupos de interés.  
  
Algunas empresas han emprendido acciones de interés social adicionales para generar apoyó local y aumentar su rendimiento.  
  
Algunas veces la buena ciudadanía y publicidad corporativas pueden no ser suficientes para garantizar el éxito de las prácticas de negocios. Si la opinión pública está en contra de la propiedad privada extranjera de manera general, todas las empresas extranjeras pierden. En el caso de una empresa que lleva a cabo negocios como una compañía clave en un sector estratégico, las críticas pueden venir de tantas direcciones que la defensa de la empresa se debilitará gradualmente por lo cual deberá implementar políticas que eliminen o minimicen pérdidas, incluyendo disminuir la inversión, vender la propiedad al gobierno local o a otra empresa o la conversión a empresa local menos prominente.  
  
A veces, es necesario que una EMN actúe de manera resuelta en sus negociaciones con un gobierno, aunque su posición opuesta se vuelva pública. La EMN puede tener una posición de negociación fuerte o percibir que los compromisos debilitarán su relación de negociación con otros gobiernos. Sin embargo, incluso en estos casos, la EMN debe tratar de proteger la legitimidad del gobierno, asegurándose de no perder prestigio con el resultado.

CONCLUSIONES:  
  
Los países anfitriones y las Empresas Multinacionales (EMN) tienen recursos que, si se combinan, pueden lograr los objetivos de ambos en cambio los conflictos pueden ocasionar que una o ambas partes regulen esos recursos, impidiendo el rendimiento óptimo de las actividades de negocios internacionales, por ello tanto los gerentes de las EMN como los funcionarios gubernamentales de cada país anfitrión deben responder a los grupos de interés, en la relación entre la empresa y el gobierno.  
  
Las negociaciones juegan un papel muy importante en la determinación de los términos con los que una empresa puede ingresar y operar en un país extranjero. Este proceso de negociación es similar a los procesos domésticos de la adquisición de empresas y negociaciones colectivas, sus diferencias principales en la esfera internacional son el mayor número de disposiciones, la falta usual de un tiempo fijo para establecer un acuerdo y las diferencias culturales entre los negociadores.  
  
Los términos con los que una EMN puede operar en determinado país dependerán de qué tanto la empresa necesite al país y viceversa. Conforme la necesidad cambia con el tiempo, los nuevos términos de operación podrían afectar la fuerza de negociación. Por lo general, la mejor posición de negociación de una empresa se da antes de que realice una inversión. Una vez que la empresa compromete recursos a la operación extranjera encuentra más dificultades para mudarse a cualquier otro lado.  
  
Una causa común de las renegociaciones es el cambio gradual del poder de negociación de la ENIN con respecto al país anfitrión, un cambio que se conoce como la teoría de la obsolescencia de la negociación.  
  
Como las negociaciones internacionales ocurren principalmente entre partes cuyas culturas, antecedentes educativos y expectativas difieren, puede ser difícil para estos negociadores comprender los sentimientos del otro y presentar argumentos convincentes.  
  
En la historia los países industrializados han usado la intervención militar y la coerción para lograr que los inversionistas respeten los términos de la negociación, sin embargo resoluciones y tratados internacionales han reemplazado este método por el de negociaciones bilaterales, las compensaciones por pérdidas, disturbios civiles e incluso han habilitado entidades a nivel internacionales para que medien disputas a nivel comercial, sin embargo estas rara vez intervienen en temas de inversión ya que los gobiernos prefieren controlar a nivel interno esta clase de desacuerdos.  
  
Los acuerdos internacionales tratan de proteger activos intangibles como patentes, marcas comerciales y derechos de autor y se gastan millones para desarrollar esta protección a nivel mundial ya la piratería ha sido uno de los grandes problemas para las empresas.  
Las empresas además utilizan relaciones públicas para desarrollar una buena imagen, eliminar una mala reputación y crear partidarios útiles para sus posiciones.

Bibliografía:

* Global Business by Mike Peng
* Global Business by Charles Hill

Anexos:



LISTA PARA REVISAR POR SU PROPIA CUENTA EL VALOR DEL DOCUMENTO

Antes de presentar su documento, por favor utilice esta página para determinar si su trabajo cumple con lo establecido por AIU. Si hay más que 2 elementos que no puede verificar adentro de su documento, entonces, por favor, haga las correcciones necesarias para ganar los créditos correspondientes.

\_\_\_si\_\_ Yo tengo una página de cobertura similar al ejemplo de la página 89 o 90 del Suplemento.

\_\_si\_\_\_ Yo incluí una tabla de contenidos con la página correspondiente para cada componente.

\_\_\_\_\_ Yo incluí un abstracto del documento (exclusivamente para la Tesis).

\_\_\_si\_\_ Yo seguí el contorno propuesto en la página 91 o 97 del Suplemento con todos los títulos o casi.

\_\_\_no\_\_ Yo usé referencias a través de todo el documento según el requisito de la página 92 del Suplemento.

\_\_\_si\_\_ Mis referencias están en orden alfabético al final según el requisito de la página 92 del Suplemento.

\_\_\_si\_\_ Cada referencia que mencioné en el texto se encuentra en mi lista o viceversa.

\_\_\_si\_\_ Yo utilicé una ilustración clara y con detalles para defender mi punto de vista.

\_\_\_si\_\_ Yo utilicé al final apéndices con gráficas y otros tipos de documentos de soporte.

\_\_\_no\_\_ Yo utilicé varias tablas y estadísticas para aclarar mis ideas más científicamente.

\_\_\_si\_\_ Yo tengo por lo menos 50 páginas de texto (15 en ciertos casos) salvo si me pidieron lo contrario.

\_\_si\_\_\_ Cada sección de mi documento sigue una cierta lógica (1,2,3…)

\_\_si\_\_\_ Yo no utilicé caracteres extravagantes, dibujos o decoraciones.

\_\_\_si\_\_ Yo utilicé un lenguaje sencillo, claro y accesible para todos.

\_\_\_si\_\_ Yo utilicé Microsoft Word ( u otro programa similar) para chequear y eliminar errores de ortografía.

\_\_si\_\_\_ Yo utilicé Microsoft Word / u otro programa similar) para chequear y eliminar errores de gramática.

\_\_\_si\_\_ Yo no violé ninguna ley de propiedad literaria al copiar materiales que pertenecen a otra gente.

\_\_\_si\_\_ Yo afirmo por este medio que lo que estoy sometiendo es totalmente mi obra propia.

\_\_\_\_\_\_\_\_Mario Garibaldo\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_                   \_\_\_1/3/2014\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Firma del Estudiante                               Fecha