

MODULO 4

COMO TOMAR DECISIONES DE GLOBALIZACION

Lección 4

DIFERENTES TIPOS DE DISTANCIA

La distancia entre países plantea el mayor desafío para cualquier empresa global. Si su empresa tiene éxito en un gran mercado interno, como los EE. UU., China o Japón, ya sabe cómo operar a escala. Sin embargo, el éxito interno no prepara a la empresa para tener éxito a nivel mundial.

El mayor desafío en la globalización es la distancia entre países. Es importante pensar en el término genérico distancia en términos no solo de distancia geográfica, sino también como los otros tipos de diferencias que separan a los países. Estados Unidos y México son vecinos de al lado, pero en casi todos los demás aspectos (idioma, cultura, economía, etc.), están bastante distantes entre sí.



Dimensiones clave de la distancia entre países.

La distancia geográfica es la más obvia. Cuanto mayor sea la distancia geográfica entre el país de origen y el país anfitrión, con menos frecuencia los ejecutivos corporativos podrán visitar el país anfitrión. Como resultado, su comprensión de las realidades locales podría volverse superficial y obsoleta. Incluso sus lazos interpersonales con los gerentes locales podrían debilitarse.

Segundo, la distancia del idioma debe ser considerada. Aunque el inglés se está convirtiendo en el idioma global, muchos gerentes de alto nivel en las principales partes del mundo, como América Latina, China y Japón, apenas hablan inglés. Como sugiere la frase "perdido en la traducción", la distancia del idioma aumenta el riesgo de mala comunicación e incluso falta de comunicación. También reduce la probabilidad de un tipo de comunicación más profundo, desestructurado y de resolución de problemas. Incluso los traductores humanos o automatizados son, en el mejor de los casos, de ayuda parcial.

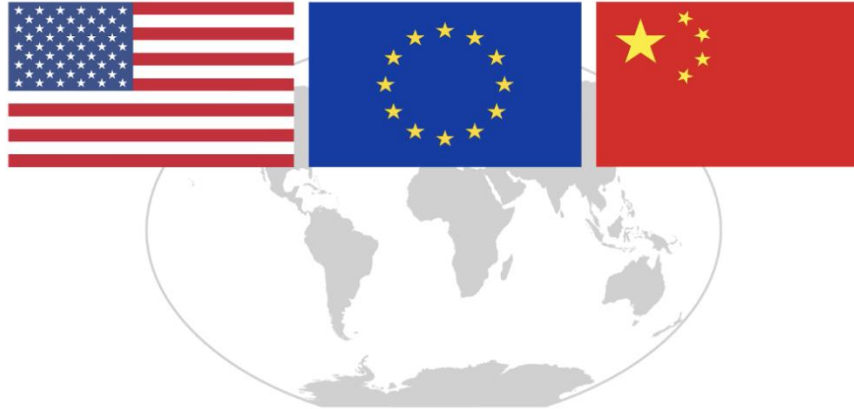
Tercero, se debe tener en cuenta la distancia cultural. Esto se refiere a las diferencias en las normas, valores y supuestos ampliamente compartidos de dos sociedades. La distancia cultural es importante porque al mirar el mismo contexto, es probable que las personas de diferentes culturas interpreten las cosas de manera diferente y hagan diferentes inferencias con respecto a sus acciones. Por ejemplo, se sabe que los chinos ven los contratos escritos con menos fuerza que sus homólogos occidentales. Los japoneses son menos individualistas que los chinos. Como tercer ejemplo, las sociedades latinas otorgan mayor peso a las relaciones interpersonales que los estadounidenses.

Cuarto, también debemos considerar la distancia económica. Esto se refiere a las diferencias en el tamaño, las tasas de crecimiento y los ingresos per cápita de dos países. El PIB de la India es una séptima parte del de los Estados

Unidos. En términos per cápita, las diferencias son aún más marcadas. El estadounidense promedio es más de 30 veces más rico que el indio promedio. La gran distancia económica significa que las empresas con sede en Estados Unidos simplemente arañarán la superficie si solo llevan sus productos y servicios estadounidenses al mercado indio mucho más pobre.



Finalmente, deben entenderse las diferencias en las instituciones políticas y las regulaciones gubernamentales. En términos de sistemas políticos, los EE. UU. Y la UE. son bastante similares entre sí, pero ambos son muy diferentes de China. Sin embargo, en términos de regulaciones con respecto a la privacidad de datos y la protección ambiental, la UE. es mucho más difícil que los Estados Unidos. Las diferencias en los sistemas políticos implican que la compañía necesitaría diferentes tipos de enfoques de relaciones gubernamentales en todos los mercados. Además, las diferencias en las regulaciones implican que la empresa debe cambiar al menos algunos aspectos de sus productos, procesos y / o modelos de negocio en todos los mercados.



Es importante comprender cómo difiere un par de países entre sí en cada una de las cinco dimensiones. Esto se debe a que es muy posible que las diferencias sean particularmente marcadas en un subconjunto de dimensiones, pero no tan distintas en otros. Por ejemplo, los EE. UU. Y el Reino Unido tienen algunas diferencias culturales significativas, a pesar de que son muy similares en las otras dimensiones.

Aunque las diferencias entre países crean desafíos para la compañía global, también hay desafíos para otras compañías globales que juegan en los mismos mercados. Por lo tanto, quién gana y quién pierde no dependerá de quién pueda salvar todos los tipos de distancia a la perfección, sino de quién puede hacerlo mejor que los competidores.

TIPOS DE AVANCE DE DISCUSIÓN A DISTANCIA

Elija un tipo de distancia (geográfica, lingüística, cultural, económica, política) para analizar:

Dé un resumen de lo que significa esta distancia.

Aplica la distancia a estos dos países:

Iran VS. Italia