

EDITORIAL

En este nuevo número de *Multidisciplinary Business Review* presentamos seis artículos, dos de los cuales corresponden a estudios de casos que pueden utilizarse para la enseñanza de conceptos específicos de negocios. El primer artículo de Regalado-Pezúa y Zapata analiza los diversos modos de ingreso de las empresas indias en su proceso de internacionalización hacia el mercado latinoamericano. En este estudio se analizaron cinco casos, dos empresas de servicios: Tata Consultancy Services Limited y Oberoi Hotels & Resorts, y tres empresas de bienes: Hero MotoCorp Ltd., Bajaj Auto Ltd. y Mahindra. A partir de una extensa revisión bibliográfica así como de entrevistas a académicos expertos se concluye que en este proceso de internalización influyen variables concernientes al país receptor de inversión extranjera, a la oferta como el tipo de empresa y sector económico en el que opera, y a la demanda como las características del mercado al que se dirige la empresa que busca internacionalizarse.

El segundo artículo escrito por Morton, Treviño y Zapata propone un modelo conceptual que ayuda a determinar el tipo de cultura (clan, jerarquía, adhocracia o mercado) que facilita una mayor orientación al cliente. Específicamente, esta investigación propone que el tipo de cultura de mercado tendrá una mayor orientación al cliente que las otras clasificaciones de cultura y que un mayor grado de esta característica que fomenta la satisfacción del empleado puede tener a su vez un impacto positivo en la satisfacción del cliente. En el siguiente artículo, Méndez y Rocha presentan los resultados de un estudio comparativo del desempeño de los distintos fondos de pensiones de cada una de las administradoras chilenas de fondos de pensiones (AFP). Para el periodo observado de ocho años todas las AFP y fondos presentan rendimientos medios mensuales positivos, aun cuando el 2011 y el 2018 arrojan pérdidas, especialmente los fondos A, B y C. Por su parte, el referente del mercado índice de precios selectivo de acciones (IPSA) muestra un rendimiento negativo. Esto se explica porque los fondos de pensiones tienen un alto porcentaje de inversiones en el extranjero e incluyen instrumentos de renta fija.

El cuarto artículo de Ossa y Ceballos investiga, con base en la teoría de valores, los perfiles de las personas que realizan donaciones de tiempo y dinero a una ONG. Mediante sesiones de grupo y entrevistas en profundidad se propone una segmentación por valores que incluye tres grupos de donantes: altruistas, hedonistas y realizadores; principalmente representados por los valores del “universalismo”, “el placer” y “la autodirección”, respectivamente. Los dos últimos artículos corresponden a casos de estudio, cuyos autores pueden compartir las notas de enseñanza con quienes deseen adoptar estos casos en sus respectivas instituciones. En el primero de ellos, Villalobos nos presenta una vívida descripción del derrumbe ocurrido el jueves 5 de agosto del 2010, en la mina San José, yacimiento ubicado en el norte de Chile. Este suceso de conocimiento mundial dejó atrapados a 33 mineros, aproximadamente a 720 metros de profundidad. Este caso se centra en analizar cómo se administra una emergencia y qué es lo que se debe considerar para proponer un plan de rescate efectivo. El segundo caso, escrito por Bernal y Espinoza tiene como protagonistas a dos ejecutivas del Hostal Family House, quienes deben revisar la información disponible para determinar la conveniencia de ampliar la capacidad de alojamiento, considerando la amenaza de nuevos entrantes al sector hotelero de la ciudad de Tacna (Perú). Algunas de las tareas específicas que requiere realizar son la identificación de un nicho de mercado al cual dirigirse y la estimación de la demanda con sus diferentes niveles de estacionalidad.

Esperamos que estos artículos, que provienen de cuatro países distintos de la región latinoamericana, contribuyan al conocimiento de las respectivas disciplinas, así como también estimulen futuras investigaciones que nos permitan avanzar en el entendimiento de los diversos fenómenos que afectan el quehacer de los negocios.

José I. Rojas-Méndez, Ph. D.

Editor en Jefe

Profesor titular de Negocios Internacionales y Marketing

Sprott School of Business

Carleton University, Canadá