



Mercados emergentes

Una guía práctica para corporaciones, prestamistas e inversionistas

por Jeffrey C. Hooke

RESUMEN EJECUTIVO

En los últimos años, billones de dólares han fluido hacia las economías emergentes, en busca de mejores tasas de retorno. Aunque este flujo se vio interrumpido por la crisis asiática de 1997 y la crisis de deuda de Rusia en 1998, la tendencia continúa a medida que la competitividad aumenta en las grandes economías, y las empresas e inversionistas buscan nuevas oportunidades.

Jeffrey C. Hooke, antiguo banquero de inversión, presenta una guía acerca de las ventajas y desventajas de invertir en estos, resaltando las cualidades que tienen éstos (como abundantes recursos naturales y mano de obra económica), más que sus lados negativos. En general, hacer negocios en mercados emergentes no es tarea sencilla; es necesario entender sus ambientes de negocio, que suelen ser muy particulares. Mercados emergentes ofrece una versión bastante realista acerca de cuáles son los grandes riesgos que se corren al invertir en un país del tercer mundo.

Luego de leerlo, usted podrá analizar y sopesar las cualidades que tienen esos países y su potencial de negocios, al tiempo que decide si afronta riesgos políticos, macroeconómicos, monetarios y de información, frecuentes en esas regiones.

¿Qué son los mercados emergentes?

El término “mercados emergentes” se utiliza para referirse a países que se encuentran en varias etapas de desarrollo, con bajos ingresos, también conocidos como Tercer mundo.

Estos países, actualmente se incluyen en la definición 156 naciones, representan el 84% de la población del mundo y corresponden al 75% de los estados soberanos. Generalmente, en estos países, el ingreso per-capita es inferior a \$3.000 y el ingreso familiar está alrededor de unos \$4.000.

La mayoría de los residentes del tercer mundo no poseen las cosas que en países desarrollados tiene todo el mundo, como teléfono, hogar o automóvil. Los trabajos bien pagados son difíciles de hallar, así como la educación y el entrenamiento.

Estos países cuentan con muy poca tecnología y su base industrial es bien escasa. Sus economías dependen en gran parte de la agricultura. Poseen clases elitescas pequeñas y poderosas, que mantienen un rígido control sobre la estructura social. En algunos casos son represivos y cuentan con

gobiernos altamente autoritarios.

A pesar de ser sumamente difícil hacer negocios allí, los países en desarrollo poseen recursos naturales y mano de obra económica, que los hacen atractivos e importantes ante las economías dominantes de Estados Unidos, Japón y Europa occidental. Es por ello que corporaciones multinacionales, los grandes inversionistas e instituciones financieras se han interesado en estos mercados – no sin pasar algunos malos ratos.

Los mercados emergentes tienen muchas desventajas, entre las que destaca la carencia de una infraestructura legal estable. No sólo se dificulta la solución de los problemas contractuales, sino que además se tiende a beneficiar a empresas nacionales en cualquier negociación. Muchas empresas grandes terminan aceptando las condiciones impuestas por sus socios locales.

Mientras que estos países pueden ser buenas oportunidades, se necesita ser especialmente cuidadoso y estar bien preparado antes de incursionar.

Los 12 grandes mercados emergentes representan el 73% del producto interno bruto del tercer mundo; pueden ser un buen punto para comenzar, ya que otras compañías occidentales están allí instaladas y dichos países ya han desarrollado cierta infraestructura. Estos mercados son: Argentina, Brasil, China, India, Indonesia, México, Polonia, Rusia, Sur África, Corea del Sur, Tailandia y Turquía.

Ventajas y desventajas

Algunas ventajas:

- Los salarios de los trabajadores son mucho menores que los equivalentes en países desarrollados.
- Los empleados cuentan con pocos beneficios salariales, en términos de seguros, salud, pensión, etc.
- Cuentan con buenos recursos naturales tales como petróleo, gas, madera y minería. A medida que la explotación de recursos naturales en los países desarrollados lleguen a sus límites, aumenta la importancia de los mercados emergentes como proveedores.
- Aunque puede resultar costoso extraer la materia prima, las leyes ambientales son menos estrictas.
- A largo plazo, se espera que muchos de estos países logren desarrollarse, y convertirse en consumidores importantes de bienes y servicios producidos por las multinacionales.

Los riesgos:

- La inestabilidad política frecuente es una de las fuentes de incertidumbre a la hora de invertir. Es necesario conocer el ambiente político al momento de tomar una decisión, y prever los cambios por venir.
 - Es común la necesidad de intermediarios para ciertas operaciones, para lo cual se deben pagar honorarios o sobornos.
 - Es necesario conocer la cultura del país; el idioma en ocasiones puede ser una desventaja, sin embargo en la mayoría de estos países los altos ejecutivos dominan el idioma Inglés.
- Aunque pueden compartir ciertas características, cada mercado tiene su propia cultura y un ambiente de negocios único (incluso países de la misma región). Es importante evitar las discusiones políticas, ya que los ejecutivos locales pudieran meterse en problemas con sus gobiernos si llegan a hablar de forma honesta o hacen críticas al sistema.
- Es necesario estar preparado ante un sector público pobre y corrupto. Dado que los empleados públicos y los funcionarios de gobierno tienen un bajo salario, buscan obtener ingresos por otras vías y conseguir tratos que no son muy limpios. Obtener licencias o permisos puede resultar costoso, y a veces resulta imposible por las vías legales.
 - En mucho de estos países, la economía subterránea o informal constituye hasta un 50% del PIB del país.
 - Las monedas locales suelen ser débiles, gracias a las políticas fiscales de corto plazo y a la mala disciplina monetaria.
 - La economía es generalmente inestable e impredecible. Es por ello que las inversiones a largo plazo son poco frecuentes, prefiriéndose las operaciones con papeles comerciales, certificados de depósito y letras del tesoro a corto plazo.
 - Los mercados financieros son inmaduros. Pocas empresas cotizan en la bolsa (la liquidez es muy baja) y no existe un mercado para bonos.
 - Existe poco capital de riesgo, generalmente limitado al ofrecido por los bancos y/o familias adineradas.

El clima de negocios

La mejor forma de entrar en los mercados emergentes, una vez que se comprende el país al que se desea penetrar, es mediante el uso de un socio local respetable.

Esta persona o empresa puede ayudar a abrir puertas, que resulta vital en países caracterizados por su ambiente oligopólico (industrias en manos de unas pocas empresas grandes) y sus altas barreras comerciales. Estos países crean altas barreras para la entrada de empresas extranjeras porque temen ser dominados por las corporaciones multinacionales; protegen a las empresas locales a expensas del desarrollo económico y avances tecnológicos.

A pesar de que normalmente están abiertos a los acuerdos de licenciamiento tipo joint-venture (negocio conjunto), son más celosos a la hora de permitir que extranjeros sean dueños tota-

les o parciales de empresas locales. Sólo lo permiten cuando no queda otra alternativa, como cuando necesitan acceso a tecnología, a las habilidades gerenciales, o cuando se trata de productos cuya demanda está en franco crecimiento.

Generalmente, las empresas que incursionan en un país emergente lo hacen mediante una empresa local que importe sus productos. La relación se va profundizando, y se establecen empresas conjuntas y mayores inversiones. La alianza suele establecerse con alguna familia adinerada, ya que pocos proyectos logran avanzar sin los contactos de estas.

A pesar de que se puede lograr redactar contratos en Inglés, generalmente son más cortos y simples que en un país desarrollado. Si surgen problemas, las cortes locales no serán de gran ayuda: están abarrotadas de casos, los jueces son fácilmente influenciados y parcializados hacia empresas nacionales, y si llega a ganar el caso, puede resultar difícil aplicar la sentencia. Aunque en su mayoría tienen leyes de propiedad intelectual, su aplicación no resulta muy efectiva.

En estos países existe poca investigación o información estadística, por lo que es necesario tomar decisiones con poca información o con información poco precisa.

Los bancos locales cuentan con poco entrenamiento y disposición para otorgar créditos, y normalmente requieren de colateral (activos y garantías personales).

Para el comercio exterior, los aranceles suelen ser muy altos y abundan los regímenes con licencias de importación y cuotas.

Las relaciones personales son más importantes de lo normal, especialmente en cuanto al sistema legal se refiere, ya que cuando estos son débiles, las personas de negocios buscan la confianza personal como forma de establecer disputas de forma amistosa.

Por todas estas razones, lo mejor es aliarse con un socio local, bien conectado, que le ayudará a entrar de una forma suave y correcta al país.

Entrada a un mercado emergente

Las firmas multinacionales están atraídas a los mercados emergentes por la oportunidad de crecimiento. A menudo utilizan a estos países para producir, a bajo costo, bienes que son vendidos a los clientes del primer mundo.

Los países en desarrollo también son atractivos para los mercados secundarios, particularmente si la empresa tiene un producto de crecimiento clásico que se ha ganado la aceptación en el primer mundo, y puede ser expandido dentro de los mercados emergentes.

Sea lo que usted haga, debe buscar un aliado local eficiente, que cuente con los contactos y conocimiento del mercado. Para identificarlos, una buena forma es consultar y pedir recomendaciones a otras firmas multinacionales que ya estén instaladas en el país. Se deben evitar los grupos de desarrollo de gobierno

y las cámaras locales de comercio, ya que generalmente no poseen mucho conocimiento y cuentan con poco personal.

Los joint-ventures son una buena forma de entrar a un mercado emergente, especialmente como una segunda fase, luego de que ya esté vendiendo sus productos en las redes de distribuciones locales.

El joint-venture puede ser de tres formas, según el papel que jueguen la empresa extranjera y la local:

- 1.- Ambas partes contribuyen dinero para el inicio.
- 2.- La extranjera contribuye tecnología y dinero, mientras la local suministra los activos operativos y la experticia local.
- 3.- La extranjera adquiere acciones recién emitidas en una compañía local (lo cual pudiera ser muy riesgoso).

Otro enfoque es comprar una empresa en un mercado emergente. Esta opción es mejor que las alternativas (joint-venture, inversión pasiva o alianza) porque:

- 1.- Existe menos riesgo, debido a que los negocios ya tienen una base de clientes y una trayectoria.
- 2.- La empresa local ya posee plantas, tecnología, reputación y empleados.
- 3.- Se obtienen ingresos y flujo de caja de inmediato.
- 4.- Se tiene mayor control, aún cuando las otras alternativas que requieren menos capital.

Al comprar una empresa, hay que ser muy cuidadoso para asegurar que el precio de adquisición no sea excesivo, y que no existan deudas ocultas.

Muchas multinacionales entran a un nuevo mercado exportando; posteriormente establecen joint-ventures, alianzas o hacen pequeñas adquisiciones. Una vez que estos esfuerzos han tenido éxito, dan sus próximos pasos – contratos mayores para terminar de penetrar completamente el país en desarrollo.

Reduciendo los riesgos

Es un hecho que entrar en un mercado emergente es riesgoso. Sin embargo, hay medidas que se pueden tomar para reducir estos riesgos:

- **Riesgos políticos:** el peligro radica en la posibilidad de a) expropiación (el gobierno confisca la empresa extranjera o sus activos), b) que la inestabilidad política degenere en un conflicto armado o c) ser víctima del crimen o corrupción.

Para disminuir este riesgo, es necesario tener una compañía local prominente como socia, e incluso invitar al gobierno a poseer parte de su compañía. Compre seguros de riesgos políticos y solicite préstamos a bancos de importación/exportación del primer mundo o a bancos multinacionales.

- **Riesgos macroeconómicos:** básicamente la posibilidad de un baja importante en el Producto Interno Bruto. Asegúrese que su empresa logrará una tasa de retorno razonable, incluso en condiciones económicas difíciles.

- **Riesgo monetario:** se refleja en la devaluación de la moneda local. Comprométase en exportaciones o en proyectos de recursos naturales. Busque financiamiento en moneda local mediante préstamos y arrendamientos a corto plazo – tendrá menos probabilidades de incumplir en caso de devaluación.

- **Riesgo de información:** siempre contará con menos información disponible, en comparación con los países industrializados. Es necesario dedicar tiempo y recursos adicionales para obtener información, incluyendo asesores locales que conozcan sobre costos de producción, mercado inmobiliario, permisos y arrendamientos. Prepárese a tomar decisiones basadas en menos información de la que tendría usualmente.

Invertir en un mercado emergente volátil es un asunto especulativo. Los problemas incluyen falta de información, ambientes pobremente regulados, precios ineficientes y poca liquidez. Evite estos mercados, a menos que tenga una alta tolerancia para el riesgo.

Antes de invertir en un mercado emergente, comience por estudiar en detalle el perfil de la región para aprender acerca del ambiente económico y de negocios, incluyendo las bases de exportación regional, los intercambios de valores y desarrollos recientes. Luego vea más de cerca un país en particular cuando esté pensando en hacer negocios.

Este Resumido ha sido parcialmente patrocinado por:



Directorio y Buscador de Negocios
en Hispanoamérica



Lo mejor de las revistas de negocios



Estadísticas e Investigación de Mercado Digital
en Latinoamérica

¿Le gustó el Resumido? Compre el libro en: <http://www.resumido.com/es/libro.php?cod=242>