

Rising powers from emerging markets. The changing face of international business.

Enviado por sanerag en Jue, 06/16/2016 - 16:45

Cita:

R. Sinkovics, Rudolf et.al. [2014] "Rising powers from emerging markets. The changing face of international business", *International Business Review*, Inglaterra, 23 (4): 675- 679.

Fuente:

Artículo científico

Fecha de publicación:

Agosto, 2014

Revista descriptores:

Empresas transnacionales y gobernanza mundial [1]

Estatuto de la competencia en el capitalismo. Visión histórica y situación actual

Formas de la competencia entre grandes empresas [3]

Relaciones de propiedad y control: empresas sin nacionalidad versus internacionalización del capital [4]

Tema:

El debate en torno al ascenso de empresas multinacionales de economías emergentes (EMNs) como elemento desestabilizador de los poderes económicos y políticos actuales.

Idea principal:

Rudolf R. Sinkovics es profesor de Negocios Internacionales en Alliance Manchester Business School (AMBS), Reino Unido.

Mo Yamin es profesor de Desarrollo Internacional de la Escuela de Negocios de la Universidad de Manchester, en Reino Unido.

Khalid Nadvi es profesor de Desarrollo Internacional de la Escuela Ambiental, de Educación y Desarrollo de la Universidad de Manchester, Reino Unido.

Yingying Zhang Zhang es investigadora del Colegio Universitario de Estudio Financieros, en Madrid, España.

El artículo pone en cuestión el ascenso de las economías emergentes, y las multinacionales que tienen sede en esos países, como actores que pueden dirigir o modificar el curso de la economía mundial.

1. Introducción

Algunas economías emergentes, particularmente China, India y Brasil, tienen el potencial de modificar la economía mundial. En términos teóricos, se han acuñado términos como BRICs,

MINTs o “poderes ascendentes” para denominar a éstas economías dinámicas, sin embargo, no queda claro el significado del término, ni sus alcances frente a los poderes dominantes.

2. El fenómeno del “ascenso”

El ascenso de China, India y Brasil como jugadores importantes en la economía global se verifica en su dinamismo económico: China es la segunda economía mundial, India ha alcanzado un lugar importante en los sectores automotriz, farmacéutico y de telecomunicaciones, gracias a procesos de fusiones y adquisiciones (M&A, por sus siglas en inglés), y las multinacionales brasileñas han sobresalido en la minería, petróleo y el sector agroindustrial. Resalta el camino divergente que han tomado estos países en comparación con los de industrialización reciente, como Corea, cuyas empresas multinacionales aprendieron de los primeros innovadores. China e India, por ejemplo, son productores de bienes y servicios para los mercados globales con una rápida acumulación de capacidades de innovación. Sin embargo, no puede afirmarse categóricamente que estos países puedan cambiar, influir o desafiar en los paradigmas existentes.

3. ¿Qué significa “poderes ascendentes” de los mercados emergentes?

Las expresiones referentes a agrupamientos de países con trayectorias económicas similares (BRICs, MINTs) son insuficientes para explicar la influencia que pueden tener en la economía mundial; conviene analizar por separado “ascenso” y “poderes”. En primer lugar, el ascenso económico de los países que conforman el bloque BRIC (Brasil, Rusia, China e India) y MINT (México, Indonesia, Nigeria y Turquía) es innegable. Nadvi (2014) define como poder ascendente a un actor con economías de escala, una creciente participación en el comercio internacional dentro de sectores particulares, un sólido mercado interno, un Estado fuerte, un amplio sector privado en expansión y transnacional, y una mayor participación de la sociedad civil (p. 675).

No obstante, si las economías emergentes constituyen un nuevo poder es un tema más difícil de abordar. Por ejemplo, para el Economic and Social Research Council (ESRC) de Gran Bretaña, “esos poderes tienen una enorme población, han hecho contribuciones importantes a la economía global y tienen potencial para aumentar sus capacidades de seguridad. La emergencia [de esos poderes] desafía el predominio de los países de la OCDE y llevará a un cambio en las condiciones de competencia, la gobernanza global y las relaciones internacionales” (p. 676).

Desde la perspectiva geopolítica, se considera a los países como “poderes emergentes”, solo si pueden confrontar a los poderes hegemónicos. Una visión más amplia señala que el rápido crecimiento de las economías de los BRICS es, en sí mismo, una señal de un proceso de transformación de la economía política global mundial: el tránsito de estas economías al mundo desarrollado (p. 676).

4. Panorama de las contribuciones de los Negocios internacionales al tema de las multinacionales de las economías emergentes

Desde los Negocios internacionales, se pone en el centro de esta discusión el papel de las empresas multinacionales de las economías emergentes (EMNEs, por sus siglas en inglés), como actores capaces de desafiar a los regímenes de actuación establecidos. En otras palabras, se estudian las capacidades de las EMNEs para alcanzar, o ser atrapadas, por las empresas

multinacionales de los países avanzados (AMNEs, por sus siglas en inglés).

Para autores como Rugman (2010), las EMNEs que basan sus capacidades en las ventajas del país, carecen de ventajas específicas (FSA, firm-specific advantages), por lo que representan menor riesgo para las AMNEs. Otros autores señalan que las EMNEs han avanzado mucho en la producción, pero poco en sus capacidades de innovación. En este sentido, se ha calificado de imitativa la estrategia de las EMNEs. Por otro lado, autores como Williamson, Ramamurti, Fleury y Fleury (2013), reconocen que las EMNEs parten de las ventajas específicas del país para luego desarrollar procesos de innovación, incorporación a las cadenas de valor y estrategias de fusión y adquisición.

5. Las EMNEs como poderes ascendentes: ¿están desafiando las reglas del juego?

A pesar de la discusión en torno a las capacidades de las EMNEs, está implícito en las corrientes predominantes dentro de los Negocios internacionales, que no se espera que las EMNEs modifiquen significativamente las reglas del juego en los mercados globales. La razón es que las AMNEs han desarrollado modelos de negocios que incorporan sofisticados productos y marcas, respondiendo a las necesidades de los consumidores más ricos de las economías avanzadas, que les dan capacidades *premium*. Las capacidades organizativas que sustentan el modelo de negocios de las AMNEs tienen dos dimensiones: las capacidades organizativas y de mercadotecnia que permite la articulación y la creación de demanda en las economías avanzadas, y la gobernanza o el control de las cadenas de valor geográficamente dispersas. Bajo esta perspectiva, todos los competidores buscan emular el modelo de negocios de las AMNEs (p. 676).

De ser así, las EMNEs buscarían seguir el mismo camino que las AMNEs y competir con marcas globalmente reconocidas. Así, las EMNEs han copiado a las AMNEs en dos sentidos: no sólo han imitado sus productos y tecnologías al inicio de sus operaciones, sino que también están siguiendo el mismo modelo de negocios para alcanzar un eventual éxito global.

Sin embargo, también hay evidencia que marca una pauta diferente. Por ejemplo, se ha argumentado que las EMNEs han desarrollado capacidades que se adecuan a los requerimientos del nuevo entorno global, como el crecimiento de las economías emergentes cuya población es en gran parte pobre, particularmente en China e India: “las empresas están siguiendo sus propias estrategias de innovación de bajo costo, lo que modifica la competencia global tal y como la conocemos”. Es decir, las EMNEs han pasado de una estrategia de servicios o manufactura a bajo costo, a una de innovación tecnológica y acelerada internacionalización (p. 677).

El crecimiento del segmento de consumidores de medio y bajo ingreso plantea una interrogante para las AMNEs: la competencia por “el medio” invierte la lógica común de la competencia, en la que los competidores deben mejorar capacidades para tener al segmento más alto de los consumidores. Siguiendo la nueva lógica, las AMNEs tendrían que reducir sus capacidades para abastecer al segmento medio o bajo de la pirámide. Sin embargo, no hay evidencia suficiente para ver aquí el inicio de un cambio generalizado de estrategias.

Trabajo de Fuentes:

Rugman, A. [2010], "the theory and regulation of emerging market multinational enterprises", Sauvant, P., McAllister G. y W. Maschek (editores), *Foreign direct investments from emerging markets: The challenges ahead*, New York, Palgrave Macmillan, pp. 78-87.

Williamson, P., Ramamurti, J., Fleury, A., y M. Fleury [2013], *The competitive advantage of emerging market multinationals*, Cambridge, Cambridge University Press.

Gereffi, G. [2013], "Global value chains in a post-Washington consensus world" *Review of International Political Economy*, 21(1): 9–3.

Nadvi, K. [2014], "Rising powers and labour and environmental standards" *Oxford Development Studies*, (en prensa).

Nexo con el tema que estudiamos:

El artículo es relevante porque pone a debate la importancia de las empresas multinacionales de las economías emergentes en el mercado mundial. El dinámico crecimiento económico de China, India o Brasil y de las empresas que tienen sede en esos países refleja condiciones particulares de su inserción al mercado global: el tamaño de su mercado interno, los modelos de negocios de sus empresas y el apoyo del estado.

Lejos de limitar la mirada a los poderes económicos y políticos de largo alcance, es necesario mirar a estos nuevos actores y evidenciar sus relaciones de cooperación-confrontación como parte del nuevo escenario de la competencia mundial.

Source URL (modified on 12 Agosto 2016 - 1:12pm): <http://let.iiec.unam.mx/node/329>

Links

[1] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/14>

[2] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/15>

[3] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/17>

[4] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/19>