

Comunicado de Prensa

Los CEO de las empresas de mercados emergentes confían en los pronósticos de crecimiento

Reporte de la red global de PricewaterhouseCoopers analiza los factores que contribuyen al éxito de las empresas que operan en los mercados emergentes

14 de abril de 2008. Los CEO de las empresas de mercados emergentes confían en poder mantener las altas tasas de crecimiento, las cuales se generarán principalmente a partir de recursos internos sin necesidad de recurrir a la inversión extranjera y continuar con la tendencia a la convergencia de las economías desarrolladas y emergentes.

Un nuevo reporte de la red global de PricewaterhouseCoopers titulado, "Convergence & Differentiation: What is success in a connected world?", lanzado durante la reunión anual del Foro Económico Mundial sobre América Latina en Cancún, reveló que el crecimiento en los mercados emergentes está superando el de los países desarrollados y están desapareciendo las tradicionales diferencias económicas entre ambos grupos. Además del surgimiento de las ya establecidas economías BRIC (Brasil, Rusia, India y China), el comercio y la inversión intra-regionales están fomentando el crecimiento acelerado en países como Indonesia, Corea del Sur, Filipinas, Singapur y Tailandia.

Financiamiento interno del crecimiento

Al preguntarles cómo financiarían dicho crecimiento, la mayoría de los CEO de los mercados emergentes señaló que se basaría en el flujo interno de efectivo. El mercado crediticio figuró como una distante segunda opción de financiamiento. Los mercados de capital, las desinversiones de activos existentes y el acceso a capital privado y de riesgo quedaron muy atrás. De los 14 CEO entrevistados para el reporte, ninguno mencionó que el acceso a capital fuera una barrera para el crecimiento, y destacaron el sólido historial crediticio de sus empresas y la continua afluencia de capital extranjero.

Más comercio con otros mercados emergentes

"La fortaleza económica y la confianza de los mercados emergentes podría, por lo menos parcialmente, compensar el impacto de la desaceleración económica del mundo desarrollado. El flujo de capital, bienes y mano de obra entre las economías emergentes está creciendo más rápido en la actualidad en comparación con el comercio entre los países emergentes y las economías desarrolladas. La creciente conexión entre los países en vías de desarrollo podrían protegerlos de las peores consecuencias de la desaceleración de EUA y Europa Occidental", comentó Samuel A. DiPiazza Jr., CEO Global de PricewaterhouseCoopers.

El reporte señala que desde el año 2000 los mercados emergentes han registrado un superávit en cuenta corriente y han exportado capital al resto del mundo. Los mercados emergentes han promovido la cantidad de ofertas públicas iniciales (IPOs, por sus siglas en inglés) a niveles récord alrededor del mundo (en 2007 70% de todas las IPO provenían de las economías emergentes). Además, ahora las economías emergentes representan 45% de las exportaciones mundiales y han acumulado 75% de todas las reservas de divisas extranjeras

Riesgos

Los CEO de empresas de mercados emergentes identificaron una serie de riesgos que enfrentan para lograr un crecimiento sostenido. Mencionaron que una desaceleración en el mundo desarrollado podría disminuir las exportaciones de los productos de consumo, mientras que las consecuencias de la crisis crediticia de Estados Unidos podrían afectar a los mercados financieros locales. A largo plazo, los CEO de los mercados emergentes se mostraron inquietos por el posible impacto del cambio climático en el mundo. Los CEO de los mercados emergentes están más convencidos que sus contrapartes en las economías desarrolladas de que los gobiernos deben asumir un papel de liderazgo en la definición de estrategias para combatir el calentamiento global. Creen que el mundo desarrollado debe asumir una mayor responsabilidad en relación con el costo que implica corregir dicho problema, opinión que comparten los CEO de los países desarrollados.

Diferenciación

El reporte de PwC identifica tres grupos de factores estratégicos que contribuyen al éxito de las empresas que operan en los mercados emergentes y les permiten diferenciarse en un mundo en el que cada vez hay mayor convergencia. Estos diferenciadores se basan en: 1) los activos, incluyendo la fortaleza financiera, la marca y la gente; 2) los procesos, incluyendo la cadena de suministro y la innovación, y 3) las organizaciones, incluyendo el gobierno corporativo y la estructura. Irónicamente, el reporte descubrió que, a menudo, los mismos factores que distinguen y contribuyen al éxito de las empresas de los mercados emergentes son limitaciones para otros.

Por ejemplo, como los mercados emergentes ya han enfrentado anteriormente dificultades para atraer capital, las empresas se acostumbraron a generar reservas internas de capital y a mantener una capacidad crediticia saludable. También desarrollaron estructuras financieras controladas que funcionan bien en la actualidad a medida que sus mercados locales crecen con rapidez y atraen inversiones extranjeras.

Gente

A medida que las empresas de los mercados emergentes crecen y se vuelven más complejas, necesitan reclutar y conservar al personal mejor calificado, lo cual es un reto para muchos mercados en crecimiento. Cerca del 90% de los CEO de mercados emergentes comentó que la "agenda de recursos humanos" era prioritaria. Sin embargo, sólo unos cuantos CEO comentaron que sentían que aprovechaban bien su tiempo cuando se dedicaban a resolver aspectos de Recursos Humanos y la minoría pensó que sus empresas sí tenían la capacidad de realizar los cambios necesarios para competir por las personas más talentosas.

El reporte también incluye los elementos culturales, estructurales y de las redes empresariales. En algunos casos, las estructuras tradicionales de "orden y control" de las empresas familiares proporcionan la agilidad necesaria para triunfar en este medio.

Los gobiernos

Según el reporte, el gobierno desempeña un papel importante para determinar la posición competitiva de las empresas. Al ir más allá de sus funciones tradicionales de regulación, los gobiernos pueden actuar como catalizadores de desarrollo para las empresas y su gente. Sin embargo, de acuerdo con el reporte, la mayoría de los CEO de los mercados emergentes percibe al gobierno como un obstáculo en lugar de un apoyo para su crecimiento. Los CEO de los mercados emergentes dependen más del marco regulatorio para tomar decisiones que sus contrapartes en los mercados desarrollados. Asimismo, les preocupa la posibilidad de que se generen demasiadas regulaciones. Sólo 30 por ciento de los CEO de mercados emergentes considera que los gobiernos actuales están creando un entorno empresarial más conveniente.

Nota al Editor:

El reporte "Convergence & Differentiation: What is success in a connected world?" (www.pwc.com/emergingmarkets) fue elaborado por PricewaterhouseCoopers con la finalidad de ofrecer un marco de referencia sobre el éxito de las empresas que operan en los mercados emergentes. Este reporte, el primero de una serie de reportes sobre mercados emergentes, se

basó en el análisis de socios y asociados de PwC, así como en los resultados de la 11ª Encuesta Global Anual de CEO de PricewaterhouseCoopers, para la cual se entrevistó a más de 1,100 CEO alrededor del mundo. La encuesta se dio a conocer en enero de 2008 durante la reunión anual del Foro Económico Mundial en Davos, Suiza. Para obtener más información al respecto favor de visitar la siguiente página: www.pwc.com/ceosurvey

Para elaborar el presente reporte volvimos a analizar la información de la encuesta sobre cada país y también comparamos las economías desarrolladas con las emergentes. Se determinó que los países desarrollados abarcan 19 economías incluyendo a los Estados Unidos y Canadá, 15 en Europa Occidental, Japón y Australia. Las economías emergentes abarcan 31 territorios, incluyendo a Brasil, México, India, China, Turquía, Rusia y Sudáfrica. Se eligieron con base en el tamaño de sus economías y su cobertura geográfica.

Se realizaron entrevistas detalladas a un grupo selecto de 14 CEO de mercados emergentes importantes para probar el modelo y obtener más información sobre el éxito de las empresas en los mercados emergentes. Se seleccionaron seis de los mercados emergentes más grandes, en diferentes regiones del mundo y de diversas industrias, desde la minería hasta los medios de comunicación.

Sobre PricewaterhouseCoopers

En PricewaterhouseCoopers (www.pwc.com) prestamos servicios de auditoría, asesoría de negocios, impuestos y servicios legales para construir confianza pública y generar valor a nuestros clientes. Más de 146,000 personas en 150 países trabajamos juntos aplicando el concepto de connected thinking para desarrollar nuevas perspectivas y soluciones prácticas.

“PricewaterhouseCoopers” se refiere a la red de firmas miembro de PricewaterhouseCoopers International Limited, cada una de las cuales constituye una entidad legal autónoma e independiente.

©2008 PricewaterhouseCoopers. Todos los derechos reservados.

PricewaterhouseCoopers México
Mariano Escobedo 573
Col. Rincón del Bosque
11580
México, D.F.