

CARTOGRAFÍA DE LOS MERCADOS EMERGENTES.

Mapping of emergent markets

Dr. Robert N. Gwynne
School of Geography and
Environmental Sciences
Universidad de Birmingham
Reino Unido.

RESUMEN: El concepto de “mercados emergentes” apareció en la década de los años 1990 en el contexto del Nuevo orden Mundial. Estos mercados no corresponden a la periferia del Primer Mundo y se caracterizan por el incommensurable potencial económico y social. Fueron activados por los capitales privados que buscaban una forma diferente a la tradicional inversión extranjera directa. Presentan diversas características por condiciones históricas, el atractivo de algunos sectores de la economía, las prioridades y percepciones de los inversionistas y por la volatilidad de las condiciones del mercado mundial.

CONCEPTOS CLAVES: Mercados emergentes, Capital financiero, Fondos mutuos, Ingreso per cápita, Economía de mercado, nuevo orden mundial, Periferia del mundo desarrollado, Mercado de capitales

ABSTRACT: The “emergent markets” appear in the 90 S in the context of the New world order, They deal with geographic areas that do not have a definite location bat placed in the periphery of the “first world” and characterized by an incommensurable economic and social potential. They were activated by the flw of private a capitals that were searching for away of investment different from the traditional direct foreign investment. There is a wide diversity among them due to the historic conditions, to the attractive aspect of some sectors of their economy to the investors priority and perception and to the changing conditions of the world market.

KEY CONCEPTS: Emergent markets, financingl capital, mutual funds, per capita income, market economy, new world order, periphery of the developed world, Capital Markets

¿Cuáles son los países de la periferia del mundo desarrollado que han obtenido el estatus de “mercados emergentes”? Desafortunadamente no es una pregunta fácil de responder. Los “mercados emergentes” generan discusiones porque no tienen referentes a lugares geográficos específicos. Después de todo, la clave del concepto no es la localización geográfica sino la mentalidad económica.

En diversos informes sobre inversiones de bancos y compañías financieras, los “mercados emergentes” representan zonas no precisadas, ubicadas en la periferia del mundo desarrollado, y que poseen inconmensurable potencial. Esta inubicuidad de los “mercados emergentes”, que comienzan a estructurarse durante la primera mitad de los años 1990; es activada por una gran parte de los flujos de capitales privados diferente de la inversión extranjera directa (FDI). Una significativa parte de estos capitales se invierten en el corto plazo, en acciones y bonos para inversiones en equipamiento y creación de empresas (Onis & A y San, 2000). En esta nueva forma de flujos de capital de corto plazo, las empresas financieras constituyen obstáculos entre el inversionista y el lugar de la inversión. Aún más, gran parte del flujo de capital de corto plazo se organiza en “fondos mutuos” para los “mercados emergentes”, que incluyen varios países. Estos fondos de inversiones acumulados provienen del capital mundial, pero se regionalizan en Asia,

Latinoamérica y Europa Oriental. Estos “fondos mutuos” destinados a los “mercados emergentes”, se encuentran publicitados en las secciones de negocios de la prensa internacional y en las listas de direcciones de las empresas inversionistas. En ellas no se hace mención específica a ningún país en especial.

En las situaciones relativamente inéditas de los listados publicitados sobre los países con “mercados emergentes”; se extrae como conclusión la existencia de una considerable diversidad entre ellos. Se identifican por lo menos cinco razones que explican esta variación. Primero, están las condiciones históricas del cambio: Polonia ha llegado a ser relativamente más atractiva desde los comienzos de los años 1990, mientras que Rusia es ahora en los años 2000 menos atrayente. En segundo lugar, la lista de países varía dependiendo del sector económico o tipo de inversión, más que cualquier evaluación particular: Chile es más atractivo por sus recursos naturales; China lo es como amplio mercado para las exportaciones industriales; y Brasil presenta ventajas comparativas en ambos aspectos, como fuente de recursos naturales e industriales. En tercer lugar, existen sesgos regionales: algunos analistas financieros priorizan ciertas regiones comprometiéndose más que en otras. En cuarto lugar, la inversión tiene mucho que ver con las percepciones acerca de los fundamentos económicos, y en sus análisis interpretan las cuentas nacionales y las condiciones internacionales. En quinto lugar, los informes sobre los países atractivos para los inversionistas son diversos y no binarios, a diferencia de la nación de estar dentro o fuera de la categoría de “mercado emergente”. El hecho de calificar como tal depende en parte de donde se encuentra trazada la línea divisoria.

Debido a que existe un problema de ambigüedad para llegar a consensos sobre la definición conceptual de “mercado emergente”; se ha consultado como fuente en los sitios web de los organismos claves para la generación de negocios que utilizan el concepto en estudio.

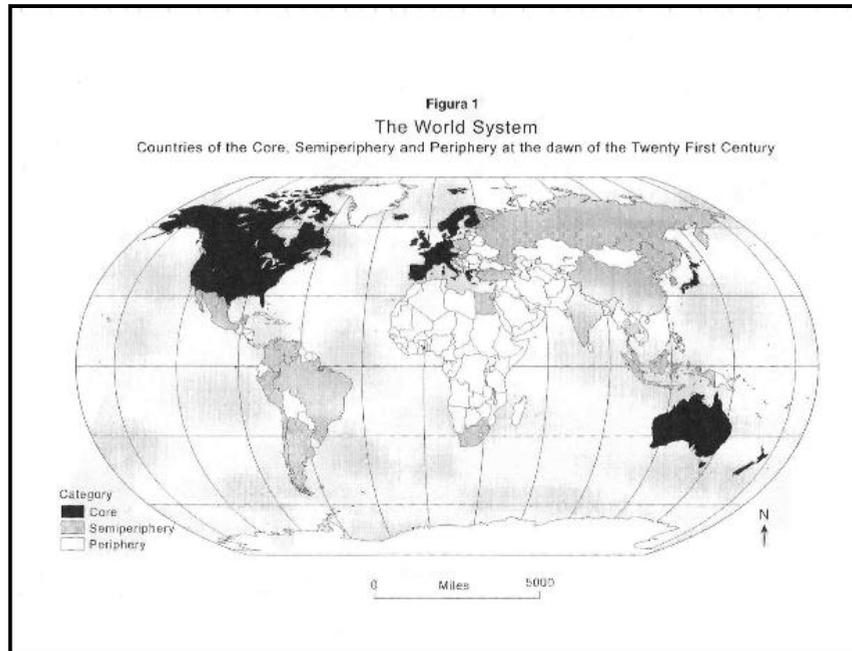
Las fuentes a saber son cinco:

- 1) La Corporación Financiera Internacional del Banco Mundial (IFC).
- 2) El Fondo Monetario Internacional (IMF). La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) también usa el listado IMF.
- 3) El Instituto Financiero Internacional (IIF), en Washington DC, fuente de información bancaria internacional.
- 4) La revista “The Economist”
- 5) The Internet Securities Incorporated (Internet SI), proveedor electrónico de información comercial sobre los “mercados emergentes”.

Información adicional sobre la naturaleza de estas cinco fuentes, se encuentra en “The Economist”, es la más detallada de estas fuentes de información puesto que publica semanalmente los indicadores económicos indispensables para la clasificación de los “mercados emergentes”. Con el propósito de considerar el hecho de que los “mercados emergentes”, cambian en el tiempo según las percepciones variables de los inversionistas con respecto al clima comercial y de negocios; se incluyen los listados elaborados por “The Economist”, una de 1999 y la otra del 2001. Otras listas sobre “mercados emergentes” de los años 90, no son fáciles de encontrar. El proceso de identificación de “mercados emergentes” es muy sensible al tiempo, por ser de corta duración y con información sólo para el presente. Los archivos de los sitios web no son permanentes para este análisis ya que duran escasos años.

La definición sobre grupos de países con “mercados emergentes”, requiere que un país aparezca a lo menos, en cuatro de las seis listas (Tabla 1.1). Treinta y un países fueron considerados como “mercados emergentes” solamente en una o dos de las seis listas. De acuerdo a nuestra definición, solamente 22 países son considerados emergentes. Estos 22 países se encuentran ubicados en el semi-periferia de la cartografía del sistema mundial, como se muestra en la figura 1.3, Cabe hacer notar que estos países están concentrados en Europa

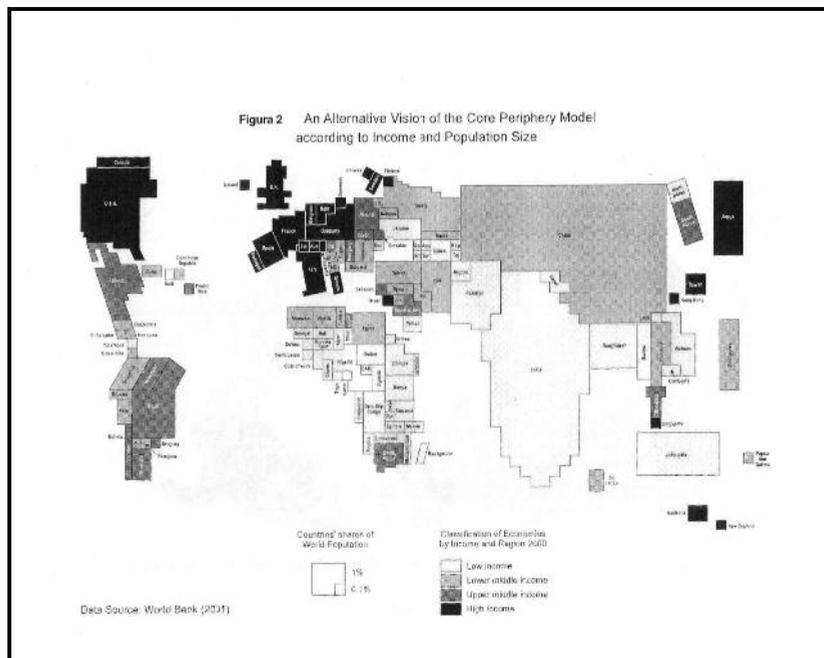
Oriental (República Checa, Hungría, Polonia), Rusia, Asia Oriental (China, Indonesia, Malasia, Filipinas, Singapur, Corea del Sur, Tailandia) y América Latina (Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México, Perú, Venezuela). Este agrupamiento regional de los “mercados emergentes” apoya nuestro énfasis en los cambios económicos y las condiciones favorables en esas tres áreas del mundo. Los otros cuatro países considerados emergentes (Turquía, Egipto, Sudáfrica e India) no forman parte de los tres grupos regionales principales que constituyen el foco de este trabajo.



Tal como señala *The Economist*, un problema de esta clasificación es que no incluye a los países pequeños con mercados limitados. Junto con este mapa de los países con mercados emergentes, se ha desarrollado una representación más gráfica del mundo, de acuerdo al tamaño de la población y de cómo el Banco Mundial ha clasificado a cada país en términos de sus ingresos en el año 2000 (ver figura 1.4). Esta clasificación de los países del mundo en cuatro grupos, está de acuerdo al ingreso per-cápita (*The World Bank*, 2001, pp 334-335):

- 1) Países con altos ingresos.
- 2) Países con ingresos medios-altos.
- 3) Países con ingresos medios-bajos.
- 4) Países con bajos ingresos.

En el presente estudio se hace referencia a todos los países con ingresos medios como “mercados emergentes”, aún cuando el tamaño de su población y mercado sean pequeños. De esta manera, se incluyen países como Uruguay y Costa Rica en América Latina, y Eslovaquia y Lituania en Europa Oriental. Incidentalmente, están dos países con bajos ingresos (India e Indonesia), que se incluyen como mercados de negocios emergentes, tal como lo muestra la figura 1.3, debido principalmente al gran tamaño de sus mercados. La figura 1.4 enfatiza el punto mencionado anteriormente, en el sentido de que los países centrales contienen una minoría relativamente pequeña de la población mundial. Una enorme proporción de la población mundial reside actualmente en los países de ingresos medios, los cuales son el tema del presente estudio.



Mercados Emergentes y la Periferia Global.

El primer concepto del Banco Mundial sobre los “mercados emergentes” se ha extendido en su significado y alcance una vez que el concepto de “mercados emergentes” se estableció entre los inversionistas mundiales, se introdujeron también en el léxico, una serie de términos derivados, tales como países emergentes y mundo emergente. Considerando que originalmente, hacia fines de los años 1980, la definición de tales eran las inversiones en la “bolsa de valores” de algunos países periféricos; el uso extendido de referentes más amplios en la actualidad; indica la existencia de una reconceptualización de las sociedades completas. Se dice que los países y pueblos poseedores de una larga historia y una rica cultura, están emergiendo repentinamente. Pero siempre se especifica desde donde están emergiendo. Del contexto proporcionado por los informes de inversiones que utilizan estos términos en forma más amplia, se puede llegar a una conclusión de mayor producción. Por ejemplo, que estos países están emergiendo del retraso económico y/o cultural, pensamiento socialista, estatismo y regulaciones y/o su desarrollo económico hacia adentro. Jeffrey Sachs, señala que “están emergiendo de economías fuera del mercado, transformándose en economías de mercado”. De esta manera, la terminología creada por y para los inversionistas internacionales, actualmente incluye descripciones y análisis e países en términos globales, y no sólo en los sectores considerados rentables. Para abarcar un mayor rango de significados sobre los “mercados emergentes” (y su rápida expansión), utilizamos la abreviatura “EMCs” (Países con mercados emergentes).

Los inversionistas buscan continuamente nuevos horizonte donde lograr utilidades. Esa búsqueda de siglos continúa ahora dentro de este nuevo léxico. La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) ha publicado recientemente un informe titulado “Invirtiendo en Mercados Pre-Emergentes”. El informe se refiere a un nuevo enfoque sobre el número creciente de inversionistas que reconocen la necesidad de conquistar las últimas fronteras mundiales para las inversiones (UNCTAD, 1998, xi). El informe de la UNCTAD es significativo en varios aspectos. En primer término, el término de “Mercados pre-emergentes” considera las oportunidades que perciben los inversionistas dentro de las economías capitalistas periféricas–marginalizadas y la posibilidad de su integración mayor a la economía global del futuro. El informe apunta hacia los países de Africa y Asia, los que generalmente no ase incluyen entre los

“mercados emergentes”, y se refiere a ellos como “Países menos Desarrollados” (LDCs). Esta categorización sugiere una percepción de que los países que han alcanzado el estatus de “mercados emergentes” no se consideran LDCs, a pesar de lo que revelan otros indicadores (por ejemplo, pobreza, nutrición, salud, educación, vulnerabilidad y dependencia económica, relativos ingresos per-cápita).

El informe de la UNCTAD, se refiere a las oportunidades de inversiones en turismo. Agroindustrias y la ampliación de la infraestructura pública o privada. En estos sectores económicos señalados por el informe, es donde los LDCs poseen ventajas comparativas y brechas de inversión privadas. Sin embargo, la experiencia previa del Tercer Mundo ha demostrado que tener una ventaja comparativa en los sectores no industriales o en el trabajo de bajo costo; presentan escasas expectativas de largo plazo. En relación al turismo y la agroindustria, el informe señala que tales sectores económicos están “subexplotados o no explotados eficientemente, lo cual proporciona a los inversionistas la oportunidad de obtener rendimientos potencialmente altos” (UNCTAD, 1998, p.4). El hecho de que estos países estén liberalizando sus economías, les concede un “atractivo agregado”. Por supuesto, que los riesgos como la inestabilidad política y económica y la deficiente infraestructura, se incluyen como una advertencia para los potenciales inversionistas, aunque el informe asegura que pueden obtener un 15% o más, como rendimiento anual de la inversión (p.51). El informe de las Naciones Unidas sugiere una manera importante de cómo se está integrado y unificando el sistema mundial. Así, la fórmula neoliberal y los inversionistas globales asociados, está extendiendo su influencia más allá de los países emergentes semi-periféricos.

Conclusión.

El presente trabajo muestra cómo el concepto de “mercados emergentes”, surgió del modelo neoliberal, el que logró dominar el pensamiento económico global al comienzo de la crisis de los años 1980. Los “mercados emergentes” constituyen un componente de la nueva arquitectura del orden mundial, sustituyendo ampliamente el orden antiguo, basado en los conceptos del Primer, segundo y Tercer Mundo. Sin embargo, esta nueva arquitectura mundial no es menos desigual a la que ha reemplazado. En realidad, según numerosos analistas, este nuevo orden estimula mayores diferencias entre los países más pobres y los más ricos del mundo. Una de las contradicciones aparentes de la globalización se produce a medida que la comprensión tiempo-espacio, genera la interacción global de los pueblos, productos y servicios; el destino de muchos es la marginalización económica y social. Según A. Hoocvelt (1997), los años 1990 presenciaron la aparición de una nueva estructura social global, en cuya base se encuentran las masas crecientemente marginalizadas.

En lugar de apuntar a hechos más amplios de desarrollo y de reducción de la pobreza, la retórica actual de EMCs y LSD, se refiere al mundo como un amplio terreno para los flujos globales de capital y uso de utilidades. En efecto, este hecho ha provocado estrechos vínculos de capitales entre las instituciones financieras y los inversionistas de los centros económicos, en el resto del mundo. En otros aspectos, esto sugiere la aparición de una nueva etapa en el sistema capitalista mundial.

Referencias Bibliográficas.

- Escobar, A. Encountering Development: The making and unmaking of the third world. Princeton: Princeton University Press, 1995.
- Hirst, P., and Thompson, G. Globalization in questions: The International Economy and the Possibilities of Governance. Cambridge: Polity, 1996.
- Hoolgvelt, A. Globalization and The Postcolonial world: The new Political economy of Development. London: Mac Millan, 1997.
- Onis, Z., Faruk A y San, A. Neoliberal Globalization, The Nation-State and Financial Crises in the semi-periphery: A Comparative Analysis. Third world Quarterly 21, pp 119-139.
- Sachs, J. Interviewd for the PSB Frontline Documentary The Crash: unraveling the 1998 Global financial Crisis, 1999. available at: <http://www.pbs.org/wgbh/pages/frontline/shows/crash/ect/script.html>.
- The economist. Emerging-Market Indicator. Available at: <http://www.economist.com/markets/index.cfm>.
- The world Bank report, 2001, pp.334-335. UNCTAD Report, 1998, p.4.