

Estrategia global, mercados emergentes y las instituciones

De acuerdo con el Emerging Market Index del MSCI (Morgan Stanley Capital International), estamos considerados dentro de las 26 economías en desarrollo bajo la categoría de Mercados Emergentes.

19 de julio de 2019



Ricardo Pérez Luyo

En las dos publicaciones más conocidas del doctor Mike W. Peng, *Global Business* y *Global Strategy*, se hace explícita referencia a la importancia de las instituciones en la dinámica empresarial global. Para nuestros fines, podemos entender como instituciones a aquellas “reglas del juego” (formales y no formales) que de alguna manera regulan el comportamiento de los individuos y el de las empresas. Estas “reglas de juego” resultan siendo los incentivos (bien entendidos) que nos permiten tener una idea de los costos y beneficios que se derivarían de nuestras conductas y decisiones en general. El profesor Peng nos indica que las instituciones nos sirven para reducir la incertidumbre, lo cual tiene mucho sentido, especialmente en el ámbito empresarial. Pensemos, por ejemplo, cómo afecta la percepción de la incertidumbre política, así como la económica, a las decisiones de inversión globales y regionales (tanto de portafolio como de IED). El caso de la “guerra comercial” entre Estados Unidos y China es más que evidente.

Estamos considerados dentro de las 26 economías en desarrollo bajo la categoría de Mercados Emergentes, según el Emerging Market Index del MSCI (Morgan Stanley Capital International).

Estamos considerados dentro de las 26 economías en desarrollo bajo la categoría de Mercados Emergentes, según el Emerging Market Index del MSCI (Morgan Stanley Capital International). | Fuente: freeimages

En mayo de este año tuve la oportunidad de participar, en representación de la Universidad de Lima, en la cuarta conferencia anual Global Strategy and Emerging Markets, llevada a cabo en la Universidad de Texas (Dallas), Estados Unidos, y liderada por la Naveen Jindal School of Management. Lo relevante de este evento es que las presentaciones, los análisis y el debate se centraron justamente en el ámbito y la perspectiva del factor institucional y sus efectos sobre la

dinámica empresarial global. Se abordaron temas como el impacto del riesgo político del país receptor de inversión en el desarrollo de la estrategia de las empresas multinacionales (EMN), o cómo la corrupción en los mercados emergentes afecta las dinámicas de la internacionalización, entre otros.

Debemos destacar la presentación formulada por el doctor Yadong Luo, de la Universidad de Miami, distinguido miembro de la Academy of International Business (AIB), titulada “Institutional Complexity Facing Emerging Markets Firms”. De acuerdo con el profesor Luo, podemos entender como complejidad institucional aquella que describe la magnitud multifactorial que presentan las instituciones (particularmente en mercados emergentes) en términos de multidireccionalidad, heterogeneidad, inestabilidad y ambigüedad, y que deben enfrentar las EMN. No tenemos espacio para profundizar en cada componente de lo que hemos denominado complejidad institucional; sin embargo, causó particular interés el constructo llamado multidireccionalidad, que se refiere a la coexistencia dinámica de fuerzas institucionales contradictorias, unas que mejoran y otras que empeoran las “reglas de juego”, lo que aumenta significativamente el grado de complejidad institucional y, por ende, las decisiones globales de inversión (percepción de incertidumbre).

En este marco de ideas, el profesor Luo identificó algunas conductas esperadas de las EMN con respecto a la intención de invertir en economías emergentes que mostrasen determinados niveles de complejidad institucional. A modo de resumen, propuso que las EMN inviertan más activamente en países de complejidad institucional cuando, por ejemplo, los vínculos bilaterales (políticos, diplomáticos, económicos y socioculturales) sean más fuertes (como en los países asiáticos alineados con la política china del BRI, o Belt and Road Initiative), o cuando el país anfitrión (receptor) esté mejor conectado geopolíticamente y económicamente con otros países importantes en la región y el mundo. También resaltó la importancia que asignan las EMN al acceso a los recursos críticos necesarios que no están disponibles en otros lugares (tal es el caso de los recursos naturales), y a las mayores ventajas competitivas de mercado (costo y conectividad) que ofrecen las economías receptoras de inversión. Igualmente, resaltó la importancia de las expectativas, refiriéndose a si las EMN esperan una mejora en los niveles de complejidad institucional del país anfitrión.

Los anteriores resultan extraordinarios temas de análisis, reflexión e investigación para el caso peruano, pues, de acuerdo con el Emerging Market Index del MSCI (Morgan Stanley Capital International), estamos considerados dentro de las 26 economías en desarrollo bajo la categoría de Mercados Emergentes. Más aún si el Reporte de Competitividad Global 2018 (World Economic Forum) nos indica que el Perú se ubica en el puesto 63 de 140 países evaluados, y en el puesto 90 con respecto al pilar que evalúa el nivel institucional.