

# Multinacionales emergentes en expansión

[Anne Miroux](#), [Lourdes Casanova](#)



***La penetración de las multinacionales de los mercados emergentes cada vez es mayor, ¿cuáles son sus repercusiones económicas y sociales?***

Las economías emergentes son uno de los rasgos distintivos de la economía globalizada actual, y el espectacular ascenso de sus multinacionales, también denominadas multinacionales de los mercados emergentes (EMNC por sus siglas en inglés), es prueba de que tienen un peso y una influencia cada vez mayores. En los últimos 15 años, dichas empresas han tenido una extraordinaria expansión en el extranjero, un fenómeno que está provocando cambios profundos en muy diversas áreas: por ejemplo, modificando el sentido de los flujos comerciales y las inversiones, creando nuevos modelos de negocio y generando una nueva geografía de la innovación en el mundo. Todo ello forma parte de la reconfiguración del nuevo panorama económico y político mundial que estamos presenciando en estas primeras décadas del siglo XXI.

## **Las economías emergentes son los nuevos pesos pesados**

El E20 es un grupo de 20 grandes economías emergentes, incluidas por el volumen de su PIB y de su población, y de considerable influencia en el comercio y las inversiones globales y regionales. En el E20 hay países de África, Asia y Latinoamérica, además de Polonia y Rusia.



Las economías emergentes tienen una serie de atributos (demográficos, económicos, de *poder blando* y otros relacionados con la tecnología, la innovación y la educación) que han contribuido a su nueva posición en el mundo. Los países del E20, que comprenden más del 50% de la población mundial y casi la mitad del PIB global, ocupan un lugar muy importante en el escenario internacional. Muchas economías de este grupo han tenido fuertes tasas de crecimiento en los últimos 20 años que explican su importancia en la producción mundial actual. Han desarrollado capacidades tecnológicas y de innovación. De hecho, varias de ellas se han convertido en importantes centros innovadores, a veces con tecnologías de vanguardia en sectores como la informática, la energía, la energía solar, el transporte y los dispositivos móviles, entre otros. Los avances en el ámbito de la gobernanza mundial y la cooperación internacional —con la creación, por ejemplo, de instituciones multilaterales como el Nuevo Banco de Desarrollo (New Development Bank, NDB) y el Banco Asiático de Inversión en Infraestructuras (Asian Infrastructure Investment Bank, AIIB)— son señales de su influencia creciente y aumentan su capacidad de ejercer el *poder blando* a escala mundial. Las cuotas y las reformas de gobierno aprobadas recientemente por el FMI refuerzan su representación en la estructura gubernamental del Fondo y reflejan la nueva dinámica de la economía mundial y el papel cada vez más importante de las economías emergentes.

Las economías emergentes son, y van a seguir siendo, muy distintas. A menudo se

caracterizan por su vulnerabilidad a las conmociones externas y la volatilidad de sus divisas. Sería una imprudencia pensar que el crecimiento logrado por varias de ellas en los últimos 15 años va a mantenerse en el futuro. Habrá altibajos, mayores o menores según cada situación. Pero, en conjunto, es indudable que su extraordinario ascenso de las últimas décadas ha alterado el *statu quo*. Ha contribuido a que se cristalizara un nuevo panorama mundial ante nuestros ojos. La impresionante aparición de las economías emergentes como inversores extranjeros y el florecimiento espectacular de varias de sus empresas, que se han convertido en líderes mundiales, no son más que un ejemplo de esa profunda transformación.

### **Se ha consolidado un panorama radicalmente distinto en las Inversiones Extranjeras Directas**

El panorama de las Inversiones Extranjeras Directas (IED) ha experimentado cambios profundos en las dos últimas décadas, con la consolidación de las economías emergentes como actores fundamentales, tanto en el lado receptor como en el lado emisor de las IED. En los cinco últimos años, por ejemplo, el E20 fue responsable por término medio del 30% de las entradas de IED.



En cuanto a la emisión de IED, el ascenso de las economías emergentes como inversores

extranjeros comenzó más tarde, pero ha sido especialmente importante desde los primeros años de este siglo y, sobre todo, desde la crisis financiera mundial: por ejemplo, las economías del E20 representan hoy el 20% de las emisiones de IED, mientras que, al comenzar el siglo, representaban el 2%. Es una tendencia que encabezó Asia, cuyas inversiones han crecido más deprisa que las de las economías emergentes latinoamericanas, sobre todo después de la crisis. En 2015, dos países del E20 (China y Corea) estaban entre los 15 primeros inversores del mundo, y Pekín ocupaba el tercer puesto.

Esta situación se explica, en parte, por las diferentes políticas de apoyo a las emisiones de IED: por ejemplo, en China y Corea —los dos mayores inversores del E20 en 2015—, la internacionalización de las empresas se ha convertido en un asunto estratégico y las políticas de apoyo a las IED en otros países han sido cruciales para lograrla. No ha sido así en Latinoamérica, donde las políticas proactivas de apoyo a las emisiones de IED han sido muy escasas o inexistentes. Incluso en Brasil —tradicionalmente un caso único en la región a este respecto—, el apoyo a las emisiones de IED parece haber perdido fuerza en los últimos años.

La distribución geográfica de las IED procedentes de las economías emergentes también ha evolucionado, aunque, en gran parte, siguen siendo inversiones Sur-Sur. Aunque los inversores de las economías emergentes solían invertir sobre todo en otras economías emergentes y en vías de desarrollo, normalmente en su misma región, que era su mercado natural, durante la última década, varias multinacionales se han aventurado en mercados más lejanos. Por ejemplo, las IED de salida de dos grandes economías del E20, Brasil y China, se orienta cada vez más hacia los países desarrollados. Asimismo, hay una presencia creciente de inversores asiáticos (como China y Corea) en Latinoamérica y África, aunque no ocurre lo mismo en el otro sentido.

### **Las multinacionales de los mercados emergentes han alcanzado la cima**

Las multinacionales de los mercados emergentes que han alterado de forma tan drástica el panorama mundial de las IED no solo han aumentado enormemente sus inversiones en el extranjero sino que han alcanzado la cima. Lo demuestra, por ejemplo, la evolución de la lista Fortune Global 500. Hoy, alrededor del 30% de las empresas de Fortune Global 500 proceden del E20; hace 10 años, eran menos del 10%. También en este caso, como en el de las emisiones de IED, los chinos encabezan la tendencia, pero hay representación de muchos de los países del E20 (14 en total). Por orden de importancia, los nuevos actores mundiales proceden sobre todo de China, Corea, India, Brasil, Rusia, México e Indonesia.

Aunque las empresas de Fortune Global 500 pertenecen a sectores muy variados, las del E20 están más concentradas: siete sectores (refino de petróleo, extracción y producción de crudo,

banca comercial y de ahorros, metales, vehículos y componentes de automoción, energía e ingeniería y construcción) constituyen más del 60% de todas las EMNC del E20. En los mercados emergentes existe una tendencia bastante marcada a tener "ganadores absolutos". Por ejemplo, las 10 mayores empresas del E20 que figuran en lista concentran una gran parte de los ingresos y los beneficios de las 100 primeras empresas (29% de los ingresos y 40% de los beneficios totales).

Además, se ha producido otra transformación gradual, un cambio de guardia en la cima. Varias de estas nuevas empresas se han convertido en líderes mundiales. Si tenemos en cuenta, por ejemplo, las cinco primeras empresas de ocho sectores (banca, logística, automoción, telecomunicaciones, ingeniería y construcción, refinado de petróleo, extracción, producción de crudo y metales), en 2015, el 40% de esas compañías pertenecían a países del E20 (con gran predominio de China); en 2004 no había ninguna.

### **Ha habido avances extraordinarios pero queda mucho por hacer**

Las multinacionales de los mercados emergentes han hecho tremendos avances como empresas globales y se han convertido en líderes mundiales por sus ingresos. Sin embargo, en cuestión de beneficios, capitalización de mercado y presencia internacional, todavía tienen mucho por hacer en comparación con las multinacionales occidentales, más arraigadas.

En general, los márgenes medios de beneficios de las EMNC están muy por detrás de los de sus equivalentes de Estados Unidos y Japón. Da la impresión de que, por ahora, las multinacionales emergentes buscan el crecimiento en los ingresos, más que en los márgenes de beneficios. Las diferencias son relativamente importantes, tanto si se piensa en las empresas del E20 en su conjunto (27% de las EMNC presentes en la lista de Fortune Global 500 tienen un margen de beneficios por encima del 5%, mientras que el porcentaje para el conjunto de las empresas de la lista es 39%) como en cada sector. No obstante, existen notables excepciones, como las empresas chinas de banca y las coreanas de automoción.

---

En cuanto a la capitalización de mercado, la brecha entre las multinacionales más antiguas y occidentales, por un lado, y las más nuevas y emergentes, por otro, es cada vez mayor. Aunque, entre las 100 mayores empresas por ingresos, hoy figuran 27 EMNC, son solo 17 si se tiene en cuenta la capitalización de mercado. Las multinacionales emergentes tienen una capitalización de mercado media inferior, por ejemplo, a la de las empresas estadounidenses. Está por ver si las EMNC lograrán reducir esa distancia, debido a las diferencias entre las culturas financieras y los contextos en los que trabajan. Si en Estados Unidos, por ejemplo, las bolsas son la principal fuente de financiación empresarial, las EMNC, en su mayoría, recurren más a la deuda corporativa que a la financiación por acciones.

En cuanto a la expansión geográfica, las multinacionales emergentes no tienen una dimensión tan internacional como las principales empresas estadounidenses y japonesas, por ejemplo, pero cada vez tienen más. La lista que elabora la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) de las 100 mayores empresas en función de sus activos en el extranjero está dominada por compañías europeas y norteamericanas, pero, si se examina el número de países en los que están presentes, la cosa es distinta. Por término medio, las empresas estadounidenses están en el triple de países que las chinas; la diferencia es mucho menor con el resto de las multinacionales emergentes. Además, la diferencia también es menor entre las que ocupan los primeros puestos en Estados Unidos y China. En conjunto, la huella global de las multinacionales emergentes es mayor de lo que se cree, y esa es una tendencia que seguramente va a continuar.

### **China: un comprador global emergente**



La aparición de China como comprador global es otra característica del nuevo panorama de las IED en el mundo, y se notó después de la crisis financiera global. Si, en el año 2000, China no tenía prácticamente ninguna fusión ni adquisición (M&A) en el extranjero, en 2015, el valor de las M&A anunciadas en otros países era de 138.000 millones de dólares (unos 130.000 millones de euros), una cifra que supuso el quinto puesto en el mundo, entre Singapur (121.000 millones de dólares) y Holanda (171.000 millones de dólares), pero muy por detrás de Estados Unidos (488.000 millones de dólares). Este aumento de las M&A se ha debido, en particular, a las adquisiciones de empresas tecnológicas y del conocimiento en los mercados desarrollados, así como a las adquisiciones de recursos naturales en Latinoamérica y en otras partes del mundo. El reparto geográfico de las M&A chinas en el extranjero ha experimentado un giro importante hacia Europa y América Latina en el periodo posterior a la crisis financiera. No solo se ha incrementado sustancialmente el volumen total de las transacciones de M&A, sino que los datos disponibles indican también que los acuerdos han sido, en general, de más dimensión y más caros. Por ejemplo, las empresas chinas, desde 2009, han aceptado pagar una prima superior a la del periodo anterior a la crisis financiera (2000-2008). Los últimos acontecimientos hacen pensar que el empuje de M&A de las empresas chinas se va a mantener aún mucho tiempo.

Las principales empresas chinas en los sectores de la banca, el petróleo, la automoción y el metal han estado muy activas en este sentido. Es curioso que estas compañías, pese a que

aún son más jóvenes que las estadounidenses y están bajo el control (directo o indirecto) del Estado, son comparables a ellas si se tienen en cuenta los activos totales, los ingresos y la capitalización de mercado. Esta actividad de M&A es una de las razones por las que han adquirido una presencia en el mundo también equivalente a las principales MNC de Estados Unidos.

## La aportación de la OCDE

Reforzar la integración regional y las iniciativas económicas comunitarias es fundamental para apoyar el crecimiento y el desarrollo: aumenta las dimensiones del mercado, estimula la innovación, las inversiones y la creación de empleo y refuerza la estabilidad macroeconómica gracias a la coordinación de políticas.

En el Sureste Asiático, China e India, con especial énfasis en la Comunidad Económica de los países ASEAN, la aportación de la OCDE en *La expansión de los negocios mediante la integración regional en Asia* ofrece análisis y recomendaciones del sector empresarial sobre las consecuencias de reforzar la integración económica para el comercio y las inversiones. Destaca que, incluso en el caso de una desaceleración en China, unos lazos económicos fuertes en Asia pueden seguir generando grandes oportunidades para el desarrollo del sector privado. En particular, la Comunidad Económica de los países ASEAN (AEC) tiene el potencial de sostener más comercio e inversiones en la región. Este proceso puede ser especialmente beneficioso para las empresas multinacionales de los países asiáticos emergentes la proximidad geográfica y la familiaridad con el contexto regional que hacen que puedan tener una mayor penetración de mercado y una estructura de costes más ligera que sus competidores de los países desarrollados. No obstante, siguen existiendo obstáculos en ámbitos como las barreras comerciales no arancelarias, el desarrollo de los recursos humanos, las infraestructuras y la conectividad. Aunque las relaciones regionales se han estrechado enormemente desde la década de los 80, habrá que hacer más esfuerzos políticos para alcanzar plenamente los objetivos de integración.

© CORNELL UNIVERSITY, 2016 – © Lourdes Casanova © Anne Miroux All rights reserved.

Para descargar el informe: <http://bit.ly/eMNCreport>

*Traducción de María Luisa Rodríguez Tapia*

## Fecha de creación

15 febrero, 2017