

# LAS ECONOMÍAS EMERGENTES LLEGAN A LA MAYORÍA DE EDAD

Las naciones ricas ya no dominan la producción global; el tercer mundo aporta la mayor proporción

ECONOMIST INTELLIGENCE UNIT  
/THE ECONOMIST

Tres hechos sorprendentes esclarecen el drástico cambio de los años recientes en el balance comparativo entre las economías del primer mundo y las del tercer mundo. El año pasado, de acuerdo con evaluaciones de EIU, las economías emergentes representaron poco más de la mitad de la producción mundial, tomando en cuenta la paridad de poder de compra. Segundo, esos países también representaron más de la mitad del incremento en el PIB global en términos de dólares en curso. Y tercero, quizás el más sorprendente de todos, tanto en 2004 como en 2005 las 32 economías emergentes más grandes mostraron crecimiento. Todos los años, durante las pasadas tres décadas, al menos un país entró en recesión, si no en profunda crisis. De manera inevitable, algunas economías titubearán en los años venideros pero, gracias a políticas más estrictas, la mayoría pueden esperar crecimiento a largo plazo. Las jóvenes economías emergentes han crecido en más de una forma.



Corredores bursátiles en terminales de la bolsa de Mumbai, India, país donde, al igual que en China y la ex Unión Soviética, se ha multiplicado el tamaño de su fuerza laboral al integrarse al capitalismo de mercado ■ Ap

sostener su crecimiento. Por lo tanto, es probable que continúe el desplazamiento del poder económico hacia las economías emergentes. Esto ocasiona que el mundo regrese a una situa-

ción que prevaleció durante la mayor parte de su historia. La gente olvida que, hasta finales del siglo XIX, China e India fueron las más grandes economías del mundo. Hoy, las economías emergentes aportan la mayor parte de la producción mundial.

Aunque un crecimiento más fuerte de las economías emergentes provocará una mejoría de los países desarrollados, no todos saldrán ganando. La globalización está originando el cambio más grande en un siglo en los precios relativos (de la

fuerza de trabajo, capital, mercancías y bienes), y esto a su vez provoca una importante redistribución del ingreso. En las economías desarrolladas, los trabajadores con poca capacitación pierden terreno frente a los capacitados. Y los dueños del capital se llevan una rebanada más grande del pastel que la de los trabajadores en su conjunto.

Como resultado de que China, India y la antigua Unión Soviética han adoptado el capitalismo de mercado, la fuerza laboral global ha duplicado su tamaño. En la medida en que eso ha hecho que el trabajo sea más abundante y el capital más escaso relativamente, se ha disminuido la presión sobre los salarios en relación con los rendimientos del capital. A lo largo y ancho del mundo rico, las ganancias se han elevado a niveles sin precedente en compara-

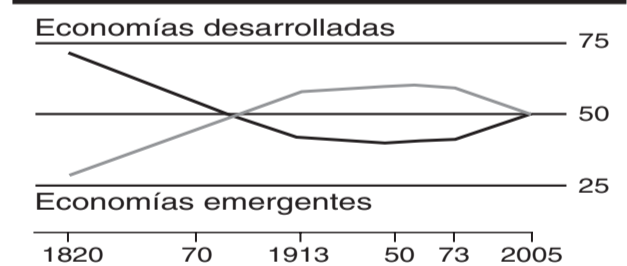
Los temores de que el tercer mundo hurte la producción y los empleos del mundo rico, se basan en la vieja falacia de que el aumento en la producción de un país debe darse a expensas de la de otro

ción con el ingreso nacional, mientras la rebanada de los trabajadores se hace más pequeña. Al parecer, los trabajadores de occidente no han participado en los frutos de la globalización; muchos de los menos calificados están en peores condiciones. Pero esto sólo es parte de la historia. Los salarios de los trabajadores podrán ser malos, pero como consumidores se benefician de precios más bajos. Y como accionistas y futuros pensionados, tienen posibilidades de aprovecharse de un uso más eficiente del capital global. La competencia de las economías emergentes podría también contribuir a estimular el crecimiento de la productividad del mundo rico y, en consecuencia, el promedio de los ingresos.

En la medida en que, en conjunto, las economías prósperas se aprovechan de la nueva riqueza de las emergentes, los gobiernos tienen mayor oportunidad de compensar a los que pierden. También los gobiernos tienen otro papel importante que desempeñar. La creciente competencia de las economías emergentes hace necesaria la flexibilidad laboral y de los mercados de productos, así como acelerar la transición de las viejas industrias a las nuevas. Por eso Europa y Japón no pueden darse el lujo de demorar sus reformas o dejar a sus trabajadores mal capacitados para ocupar los empleos del futuro. A las naciones desarrolladas que se den prisa en eliminar industrias decadentes y opten por nuevas industrias y servicios les irá mejor mientras las economías emergentes maduran. Las que se resistan al cambio podrán tener una larga decadencia. Las que lo adopten pueden beneficiarse de la sorprendente nueva riqueza de las economías emergentes.

FUENTE: EIU

## Proporción del PIB GLOBAL\*, %



\*Según paridad de poder de compra

LA JORNADA

Esos sucesos son parte del mayor cambio en el panorama económico desde el surgimiento de Estados Unidos, hace más de un siglo. En tanto las naciones desarrolladas y el antiguo bloque soviético han adoptado reformas económicas que promueven un mercado más amigable y abrieron sus fronteras al comercio y a la inversión, se industrializan más países que nunca, y más rápido. Durante la Revolución Industrial, a Estados Unidos e Inglaterra les llevó 50 años duplicar sus ingresos reales per cápita; hoy China lo está consiguiendo en una sola década. En un mundo abierto es mucho más fácil llegar al mismo nivel de los países avanzados adoptando su tecnología, que ser un líder económico obligado a inventar tecnologías para

ción que prevaleció durante la mayor parte de su historia. La gente olvida que, hasta finales del siglo XIX, China e India fueron las más grandes economías del mundo. Hoy, las economías emergentes aportan la mayor parte de la producción mundial.

### ¿Temor o alegría?

Muchos patrones, trabajadores y políticos del mundo rico temen que el éxito de esos recién llegados sea a sus expensas. Pero los países ricos ganarán más de lo que pierden con el enriquecimiento de otros. Los temores de que el tercer mundo hurte la producción y los empleos del mundo rico se basan en la vieja falacia de que el aumento en la producción de un país debe darse a expensas

## EL ARGENTINO GRUPO CLARÍN, AL ASALTO DE LAS TELECOMUNICACIONES

ECONOMIST INTELLIGENCE UNIT  
/THE ECONOMIST

De manera histórica la industria argentina de cable ha tenido un desarrollo mayor que la de sus vecinos sudamericanos. Cada vez más, también, queda en manos de un solo actor: el Grupo Clarín. El hecho de que, en 2006,

casi todas las empresas de telecomunicaciones argentinas ofrecen los llamados servicios triple-play podría tener impacto negativo en el número de suscriptores de líneas digitales y operadores de voz de la industria de cable.

Que esto pase dependerá de la rapidez con que los operadores puedan poner en línea sus redes y comiencen a consolidar los servi-

cios que aún mantienen separados, dice la consultoría estadounidense Pyramid Research.

Durante el segundo semestre de 2005 el principal actor de telecomunicaciones en Argentina lanzó una serie de anuncios relacionados con servicios triple-

ECONOMIST INTELLIGENCE UNIT  
/THE ECONOMIST

Debido a que el dinero continúa entrando a la industria tecnológica china, es fácil prever el surgimiento de otra tendencia: inversión china en compañías extranjeras de alta tecnología. Comparada con la inversión interna, la tendencia opuesta se encuentra en sus primeras etapas y el valor de los compromisos, medidos en dólares, es pequeño. Pero varios factores, los cuales con toda probabilidad afectarán a compañías chinas de tecnología en los próximos años, están propiciando su expansión en el extranjero.

La mayoría de las compañías pioneras se encuentran en sectores altamente competitivos, como el de los equipos de telecomunicaciones, software y aparatos eléctricos de línea blanca. La fortuna de estas compañías depende de su habilidad para innovar y, conforme la competencia de sus rivales internacionales se intensifica dentro de su mercado nacional, la necesidad de innovación se ha vuelto más urgente. Aún más, algunas exitosas compañías continentales empiezan a aventurarse más allá de sus fronteras en busca de nuevos negocios. Al hacerlo deben localizar productos ya existentes, desarrollar nuevos y suministrar soporte técnico a los clientes internacionales.

### Llegar a las noticias

La compañía Huawei, que se localiza en Shenshen, estuvo en las primeras planas en 2005 por sus planes de aumentar a más del doble el número de ingenieros (600) en sus laboratorios de Bangaloe, India, lugar donde la compañía fabrica equipo de telecomunicaciones.

Pero el rival de enfrente, ZTE, sigue un sendero igualmente global. Los anuncios de la compañía, hechos el año pasado en relación con nuevos contratos de venta a los proveedores de telecomunicaciones del sudeste de Asia, Sudamérica, Europa y norte de África se han acompañado de planes para abrir oficinas, laboratorios y plantas de manufactura en esas regiones.

## ¿POR QUÉ LAS COMPAÑÍAS CHINAS RECURREN A LA SUBCONTRATACIÓN?

Las productoras de alta tecnología de esa nación se vuelcan a la contratación de trabajo en otros países para elevar su competitividad

ZTE tiene centros de investigación en Suecia, Corea del Sur y Malasia, así como fábricas en Nigeria, Rusia, India y Pakistán. Comparado con su planta total de 25 mil empleados, el número de éstos en las oficinas extranjeras es bajo todavía. En Estados Unidos, por ejemplo, a fines de 2005 había cerca de 60 investigadores diseminados en tres laboratorios en San Diego, Dallas y Nueva Jersey. Otros 20 empleados eran responsables de ventas y mercadotecnia.

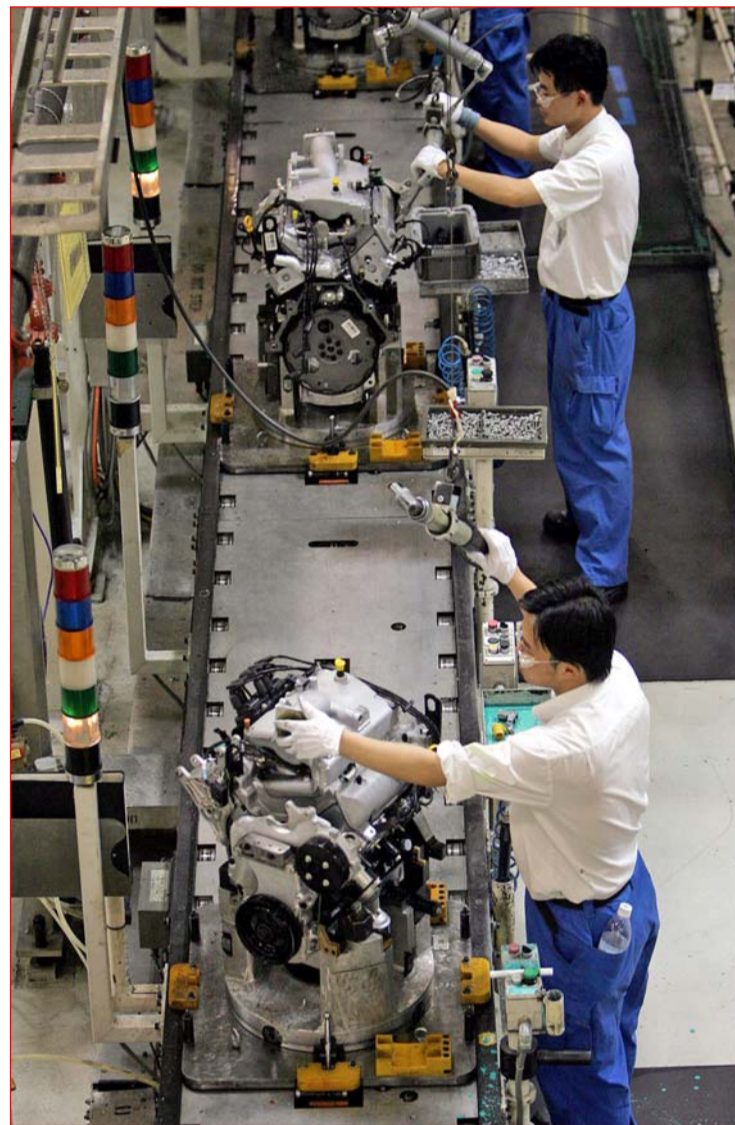
Las operaciones extranjeras de ZTE, sin embargo, tendrán un papel importante en el ensamblaje final y la comercialización de equipos y las redes de comunicación. Mientras tanto, aunque es difícil calcular cuánto trabajo de alto nivel se ejecuta en laboratorios del extranjero, las especificaciones de los informes para algunos de ellos —en el caso del centro de Estocolmo se trata de WCDMA, uno de los estándares técnicos para la tercera generación de redes de telecomunicación (3G)— sugieren que las investigaciones efectuadas resultan significativas.

Muchas empresas multinacionales de tecnología llevan la investigación, desarrollo y manufactura a lugares como India y China para bajar costos. Pero para las compañías chinas que invierten en el extranjero, las razones más importantes son mantenerse competitivas y crear relaciones en nuevos mercados. A medida que los consumidores esperan la construcción de redes de telefonía celular de próxima generación o añadir información sofisticada o capacidades inalámbricas a sus redes de línea fija, Huawei y ZTE tienen que ser capaces de vender sus productos a esos clientes como lo hacen las Ericsson y Cisco del

mundo. Los laboratorios internacionales ayudarán a fortalecer la oferta de las compañías chinas.

No hay duda sobre la publicidad positiva que se genera cuando se tiene presencia sustancial de compañías chinas en mercados localizados en Tailandia, Chile o Kazajstán, donde se les

considera importantes empleadores locales que ofrecen trabajos bien remunerados. ZTE, por ejemplo, respaldó un contrato para proveer equipo de telefonía móvil en Malasia, con un compromiso para abrir un laboratorio de investigación en el parque tecnológico Cyberjaya.



Obreros en una fábrica de General Motors en Shanghai. Grandes compañías chinas buscan extender sus operaciones en el exterior para mantenerse competitivas y crear relaciones en nuevos mercados ■ Ap

En algunos casos, las oficinas en el extranjero funcionan también de manera simultánea como puestos de atención a clientes y centros de venta y diseño, lo cual puede ayudar a las compañías chinas a entender y atender mejor sus nuevos mercados. Al Grupo Founder, conjunto tecnológico con sede en Pekín, su presencia en Japón desde 1996 lo ha ayudado a penetrar en el mercado de software especializado para la industria de la publicidad. Haier, fabricante de aparatos para el hogar, ha establecido centros de investigación de Carolina del Norte a Islamabad, con el objeto de generar productos diseñados que puedan ser atractivos para los mercados del exterior. En India, por ejemplo, la compañía tiene modelos de lavadoras que pueden lidiar con el problema del errático suministro de energía eléctrica del país, mientras en Estados Unidos fabrica muebles de alta calidad para almacenar vino.

En el futuro cercano, estas compañías podrían seguir siendo la excepción y no la regla. La economía de China proporcionará retos y crecimiento más que suficientes, y sólo las empresas más grandes perseguirán una estrategia de crecimiento internacional, como hizo Lenovo cuando compró la división de computadoras personales de IBM. Un reporte reciente de EIU señala que la inversión directa extranjera en China para 2009 será de 30 mil mdd, cantidad que, aunque significativa, aún representa solamente 2.4% del total global.

Para las compañías chinas que decidan salir al extranjero, el juego podría otorgarles una buena recompensa. Los expertos laboratorios en el extranjero podrían convertirse al final en los centros de desarrollo más importantes de las compañías chinas, como intenta hacer Huawei con sus operaciones en Bangalore, o fungir como colaboradores de los centros de investigación del interior, como planean hacerlo ZTE y Haier. De cualquier manera, ésta es una ojeada a un futuro que arribará más pronto de lo que se cree.

FUENTE: EIU

DE PAGINA 32

play y sus intenciones de entrar en la competencia en 2006. Entre otros actores que anunciaron planes para ofrecer estos servicios están Ertach, Telmex Argentina (de México) e Iplan.

El primer paso del Grupo Clarín está por completarse, y el conglomerado todavía tiene un largo camino antes de considerarse un proveedor de servicios triple play. Clarín ofrece sus servicios a través de tres diferentes empresas: televisión por cable por medio de Multicanal; servicios de banda ancha y tecnología Wi-Fi a través de Prima, y ahora de voz por con-

ducto de Vontel. No ha lanzado los productos de manera conjunta, lo cual obliga al usuario final a efectuar la suma de servicios. Clarín todavía no ha ofrecido la mayor atracción de los servicios triple-play desde la perspectiva del usuario final: los ahorros que se generan al contratar los tres servicios con una misma compañía. Pyramid prevé que Clarín unificará las ofertas comerciales de sus subsidiarias durante el primer semestre de 2006, con lo que

mantendrá la presión sobre los propietarios de las compañías de telecomunicaciones.

Telecom Argentina y Telefónica están jugando a la defensiva; sin embargo, sus respuestas al reto fueron oportunas. De las dos, los planes de Telecom son los más ambiciosos. El Grupo Clarín está claramente comprometido a ser el principal proveedor de televisión de paga del país. En 1992 tomó el control de Multicanal, la empresa más grande de televisión

de paga (1.5 millones de suscriptores). Además mantiene 20% de participación en Supercanal, proveedor con 500 mil suscriptores en regiones remotas. En agosto de 2005 anunció la adquisición de 25% del segundo proveedor de televisión pagada, Cablevisión, que tiene un millón 300 mil suscriptores. La inversión ha aumentado la posibilidad de una eventual fusión, en especial porque los otros propietarios de Cablevisión, los fondos de inversión estadouni-

denses Fintech Media y Hicks, Muse, Tate and Furst, son inversionistas estratégicos que buscan salidas a mediano plazo. En la medida en que los tres operadores de cable se expandieron a servicios básicos de voz, han dado al Grupo Clarín una plataforma en expansión con la cual competir contra las empresas de telecomunicaciones en proporcionar servicios de banda ancha.

Sin embargo, una fusión entre Cablevisión y Multicanal podría atraer un escrutinio minucioso de la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia, organismo de prevención de monopolios.

