

EL ENTORNO INTERNACIONAL E INVESTIGACIÓN DE MERCADOS



LA ECONOMÍA MUNDIAL

La economía mundial ha cambiado profundamente desde la Segunda Guerra Mundial. Quizás el cambio más importante es el surgimiento de los mercados globales, al responder a nuevas oportunidades, los competidores globales han desplazado o absorbido cada vez más a los locales.

Al mismo tiempo, la integración de la economía mundial ha aumentado de manera significativa. La integración económica se mantenía en 10% al inicio del siglo XX, en la actualidad, es aproximadamente de 50%. La integración es impactante sobre todo en la Unión Europea (UE) y el Área de Libre Comercio de América del Norte.

Hace sólo 60 años, el mundo estaba menos integrado de lo que está actualmente, ejemplo de ello, es la industria automotriz, los automóviles de marcas europeas, como Renault, Citroen, Peugeot, Morris, Volvo y otras eran muy diferentes del Chevrolet, Ford o Plymouth estadounidense o de los modelos japoneses Toyota o Nissan. Éstos eran automóviles locales fabricados por empresas locales, destinados principalmente a mercados locales o regionales. Incluso hoy, las empresas automotrices globales o regionales fabrican automóviles que no se comercializan en el extranjero para sus compradores (locales), sin embargo, también es cierto que el automóvil mundial es una realidad para

Toyota, Nissan, Honda y Ford.

Los cambios en los productos reflejan también cambios organizacionales: los principales fabricantes automotrices han evolucionado, en su gran mayoría, a empresas globales. Durante las dos últimas décadas, el ámbito económico mundial se ha vuelto cada vez más dinámico, el cambio ha sido drástico y de gran alcance.

Sistemas Económicos

En general, los economistas han identificado cuatro tipos principales de sistemas económicos: capitalismo de mercado, socialismo centralmente planificado, capitalismo centralmente planificado y socialismo de mercado.

Capitalismo de Mercado

El capitalismo de mercado es un sistema económico en el que los individuos y las empresas asignan los recursos, y los recursos de producción son de propiedad privada, es decir, los consumidores deciden qué bienes desean y las empresas determinan qué y cuánto producir, el papel del Estado en el capitalismo de mercado es fomentar la competencia entre las empresas y garantizar la protección del consumidor.

Socialismo Centralmente Planificado

En el extremo opuesto al capitalismo de mercado se encuentra el socialismo centralmente planificado. En este tipo de sistema económico, el Estado tiene amplios poderes para servir al interés público como lo considere adecuado.

Los planificadores estatales toman decisiones de “arriba abajo” sobre qué bienes y servicios se producen y en qué cantidades, los consumidores pueden gastar su dinero en lo que esté disponible. La propiedad gubernamental de industrias completas y de empresas individuales es característica del socialismo centralmente planificado.

Puesto que la demanda excede por lo regular a la oferta, los elementos de la mezcla de marketing no se usan como variables estratégicas. Hay poca confianza en la diferenciación, publicidad o promoción de productos, para eliminar la “explotación” por intermediarios, el gobierno también controla la distribución.

Durante décadas, las economías de China, la antigua Unión Soviética e India funcionaron de acuerdo con los principios del socialismo centralmente planificado. Ahora, los tres países entablan reformas económicas caracterizadas, en diversas proporciones, mediante una mayor confianza en la asignación de mercado y la propiedad privada.

Capitalismo Centralmente Planificado y Socialismo de Mercado

El papel del gobierno en las economías de mercado modernas varía mucho. Un sistema económico en el que la asignación de recursos de mando se utiliza demasiado en un entorno general de propiedad privada de recursos se denomina capitalismo centralmente planificado.

También es posible una cuarta variante, el socialismo de mercado. En un sistema de este tipo, las políticas de asignación de mercado están permitidas dentro de un entorno general de propiedad estatal, por ejemplo, en Suecia, donde el gobierno controla dos tercios de todos los gastos, la asignación de recursos se orienta más al “mando” que al “mercado”, además el gobierno sueco tiene propiedades importantes en sectores comerciales clave. Así, el denominado “estado paternalista” de Suecia tiene un sistema económico híbrido que incorpora elementos tanto de socialismo centralmente planificado como de capitalismo.

China es un ejemplo de socialismo centralmente planificado. No obstante, el liderazgo comunista de China ha dado mucha libertad a empresas e individuos en la Provincia de Guangdong para operar dentro de un sistema de mercado. En la actualidad, el sector privado de China representa más del 75% de la producción nacional. Con todo, las empresas estatales aún reciben más de dos tercios del crédito disponible en los bancos del país.

Las reformas de mercado y el capitalismo naciente en muchas partes del mundo crean oportunidades para que las empresas globales realicen inversiones a gran escala.

Coca-Cola regresó a India en 1994, dos décadas después de que el gobierno la obligó a salir del país. Una nueva ley que permite el 100% de la propiedad extranjera de las empresas ayudó a preparar el terreno. En contraste, Cuba se mantiene como uno de los últimos bastiones del modelo de asignación de mando.

Hay una alta correlación entre el grado de libertad económica y la medida en que la economía mixta de un país está excesivamente orientada al mercado. Sin embargo, la validez de la clasificación está sujeta a cierto debate, por ejemplo, el autoritario capitalismo de Estado que se practica en Singapur despoja a los ciudadanos del país de la libertad de expresión, de prensa y de reunión, por ejemplo, en 1992, Singapur prohibió la importación, fabricación y venta de goma de mascar porque las bolas de la goma desechadas ensuciaban las aceras, edificios, autobuses y trenes subterráneos. En la actualidad, la goma de mascar está disponible en farmacias, no obstante, antes de comprar un paquete, los consumidores deben registrar sus nombres y direcciones. Es un gobierno severamente autocrático que maneja el control paranoico sobre la prensa y la política, y por un Estado paternalista eficaz que mantiene a todos bien cobijados y alimentados, pero sin libertad.

Etapas del Desarrollo del Mercado

En cualquier momento dado, los mercados nacionales individuales están en diferentes etapas de desarrollo económico. El Banco Mundial ha desarrollado un sistema de clasificación de 4 categorías que usa como base el Ingreso Nacional Bruto (INB) per cápita.

Aunque la definición de ingreso es arbitraria para cada una de las etapas, los países que integran una categoría específica comparten en general varias características en común. **Las etapas proporcionan una base útil para la segmentación del mercado global y el marketing dirigido a objetivos.**

Hace una década, se esperaba que varios países de Europa Central, América Latina y Asia experimentarían un rápido crecimiento económico. Conocidos como grandes mercados emergentes (BEMs, por sus siglas en inglés), la lista incluía a China, India, Indonesia, Corea del Sur, Brasil, México, Argentina, Sudáfrica, Polonia y Turquía.

Actualmente, gran parte de la atención se centra en las oportunidades en Brasil, India y China, además de Rusia, por las razones analizadas al inicio del capítulo. Estos 4 países se conocen en conjunto como BRIC. Los expertos predicen que los países BRIC serán participantes clave en el comercio global al mismo tiempo que sus socios comerciales mantienen bajo un fuerte escrutinio su historial en derechos humanos, protección ambiental y otros asuntos.

Países de Bajos Ingresos

Los países de bajos ingresos tienen un INB per cápita menor a 825 dólares. Las características generales que comparten los países que tienen este nivel de ingreso son:

1. Industrialización limitada y un alto porcentaje de población que participa en agricultura y ganadería de subsistencia.
2. Altas tasas de nacimiento.
3. Bajas tasas de alfabetismo.
4. Fuerte dependencia en la ayuda exterior.
5. Inestabilidad y disturbios políticos.
6. Concentración en África subsahariana.

Muchos países de bajos ingresos tienen problemas económicos, sociales y políticos tan graves que representan oportunidades muy limitadas para la inversión y las operaciones.

Algunos son países de bajos ingresos, sin crecimiento, como Burundi y Ruanda, abrumados por un desastre tras otro. Otros fueron alguna vez países en crecimiento, relativamente estables, que se han dividido por luchas políticas. El resultado es un polvorín o un entorno a punto de estallar, y caracterizado por contiendas civiles, disminución del ingreso y con frecuencia, por mucho peligro para los residentes. Haití es un ejemplo claro.

Los países enfrascados en guerras civiles son zonas peligrosas, casi todas las empresas consideran prudente evitarlas.

Los países recién independientes de la antigua Unión Soviética presentan una situación interesante: su ingreso está disminuyendo y tienen muchos problemas económicos. La posibilidad de disturbios es ciertamente alta. ¿Son casos problemáticos u oportunidades atractivas con buen potencial para salir de la categoría de bajos ingresos?. Estos países muestran una relación riesgo-recompensa interesante; muchas empresas han dado el paso decisivo, pero muchas otras aún están evaluando si asumirán el riesgo.

Con un INB per cápita en 2004 de 620 dólares, India es el único país de bajos ingresos del grupo BRIC. En 2007, India conmemoró el sexagésimo aniversario de su independencia de Gran Bretaña. Durante muchas décadas, el crecimiento económico fue débil. Al comenzar la década de 1990, India estaba a punto de la crisis económica: la inflación era alta y tenía pocas reservas de divisas extranjeras. Los líderes nacionales abrieron la economía de India al comercio y la inversión, y las oportunidades de mercado mejoraron de una manera considerable. Monmohan Singh fue asignado como encargado de la economía de India. Singh, ex gobernador del banco central hindú y ministro de finanzas, señaló: “durante años, India había tomado el camino equivocado”. En consecuencia, comenzó a dismantlar la economía planificada al eliminar los requisitos de licencia de importación para muchos productos, reducir los aranceles, relajar las restricciones a la inversión extranjera y liberar a la rupia.

Los resultados fueron impresionantes: las reservas de divisas extranjeras se incrementaron de 1,000 millones de dólares en 1991 a 13 mil millones de dólares en 1993. Singh se convirtió en primer ministro en 2004. Yashwant Sinha, el anterior ministro de finanzas del país, declaró que el siglo XXI sería el “siglo de India”.

Países de Ingreso Medio-Bajo

Los países de ingreso medio-bajo son aquéllos con un INB per cápita entre 826 y 3,255 dólares. Los mercados de consumo en estos países se expanden con rapidez.

Países como China, Indonesia y Tailandia representan una amenaza competitiva cada vez mayor a medida que movilizan sus fuerzas de mano de obra relativamente baratas (y a menudo muy motivadas) para servir a mercados meta en el resto del mundo. Los países en desarrollo en la categoría de ingreso medio-bajo tienen una importante ventaja competitiva en las industrias maduras, estandarizadas y que requieren mucha mano de obra, como las de fabricación de juguetes y textiles.

China y Brasil son los países BRIC incluidos en la categoría de ingreso medio-bajo. China representa el destino individual más grande para la inversión extranjera en el mundo en desarrollo. Atraídas por el gran tamaño y potencial de mercado del país, las empresas de Asia, Europa y Estados Unidos están haciendo de China un país clave en sus estrategias globales. A pesar de las reformas de mercado actuales, la sociedad china no tiene fundamentos democráticos.

Aunque China se unió a la OMC, sus socios comerciales aún tienen inquietudes acerca de los derechos humanos, la protección de los derechos de propiedad intelectual y otros asuntos. Los líderes del país deben lidiar con la enorme burocracia china y al mismo tiempo reformar el sector empresarial estatal. Avon, The Coca-Cola Company, Dell, Ford, General Motors, Honda, McDonald's, Motorola, Procter & Gamble, Samsung, Siemens AG, Volkswagen y muchas otras empresas globales buscan de manera activa oportunidades en China.

Brasil es el país más grande de América del Sur en cuanto al tamaño de su economía, población y territorio geográfico. Brasil también presume de poseer las reservas más ricas de recursos naturales del hemisferio. Ha controlado la hiperinflación y el comercio liberalizado está reemplazando a la protección arancelaria y a un sistema de cuotas de importación. Entre las empresas globales que hacen negocios en Brasil están Electrolux, Fiat, Ford, General Motors, Nestlé, Nokia, Raytheon, Toyota, Unilever y Whirlpool.

Países de Ingreso Medio-Alto

Los países de ingreso medio-alto, conocidos también como países en vías de industrialización o en desarrollo, son aquéllos con un INB per cápita entre 3,256 y 10,065 dólares. En estos países, el porcentaje de la población que participa en la agricultura disminuye con rapidez a medida que la gente se desplaza al sector industrial y el grado de urbanización aumenta.

Malasia, Chile, Hungría y muchos otros países que están en esta etapa se industrializan rápido. Tienen salarios cada vez mayores y alto índice de alfabetismo y estudios superiores, pero costos salariales significativamente menores que los países desarrollados. Las empresas locales innovadoras pueden convertirse en competidores formidables y ayudar a contribuir con el rápido crecimiento económico de sus países, impulsado por las exportaciones. Rusia, con un INB per cápita de 3,400 dólares, es en la actualidad el único país BRIC que está en la categoría de ingreso medio superior.

Los países de ingreso medio-superior que logran las tasas más altas de crecimiento económico a veces se denominan en conjunto economías de reciente industrialización (NIEs, por sus siglas en inglés). En Hungría y otros países de ingreso medio-alto, un gran número de empresas de manufactura han recibido la certificación ISO-9000 por comprobar el cumplimiento con las normas de calidad reconocidas. La llegada de la tecnología, en particular la revolución de la computadora, crea asombrosas yuxtaposiciones de lo viejo y lo nuevo en estos países.

Países de Altos Ingresos

Los países de altos ingresos, conocidos también como países avanzados, desarrollados, industrializados o postindustriales, son aquellos que tienen un INB per cápita de 10,066 dólares o más.

Con la excepción de unos cuantos países ricos en petróleo, los países que se encuentran en esta categoría alcanzaron su nivel de ingreso actual a través de un proceso de crecimiento económico sostenido.

Las oportunidades de producto y mercado dependen mucho más de nuevos productos e innovaciones en una sociedad postindustrial que en las sociedades industriales. Los niveles de propiedad de productos básicos son extremadamente altos en la mayoría de los hogares. Las organizaciones que intentan crecer se enfrentan con frecuencia a una tarea difícil si tratan de expandir su participación en los mercados existentes.

Por otro lado, pueden esforzarse en crear nuevos mercados, por ejemplo, en la actualidad, las empresas globales que están en una serie de industrias relacionadas con la comunicación tratan de crear nuevos mercados de comercio electrónico para formas interactivas de comunicación electrónica.

Corea del Sur ocupa una posición única entre los países de altos ingresos ya que es el único clasificado como un mercado emergente por los principales índices del mercado de valores. Corea del Sur es el país de origen de Samsung Electronics, LG Group, Kia Motors Corporation, Daewoo Corporation, Hyundai Corporation y otras reconocidas empresas globales. En vez establecer fuertes barreras al libre comercio, Corea del Sur inició reformas a su sistema político y económico en respuesta a la “gripe aviar”. Aún así, los inversionistas señalan el riesgo político que representa Corea del Norte.

Implicaciones de Marketing de las Etapas de Desarrollo

Las etapas de desarrollo económico descritas anteriormente sirven como una guía para los expertos en marketing al evaluar los niveles de saturación de producto, es decir, el porcentaje de posibles compradores o familias que poseen un producto específico.

En países con bajos ingresos per cápita, los niveles de saturación de muchos productos son bajos, por ejemplo, la teledensidad de India (una medida de la propiedad dees sólo aproximadamente el 20% de la población. En China, los niveles de saturación de vehículos de motor privados y computadoras personales son muy bajos, hay sólo un automóvil o camión ligero por cada 43.000 chinos y solo una PC por cada 6,000 personas. En 2001, en Polonia, había 21 automóviles por cada 100 personas en comparación con 49 en los 15 países de la Unión Europea, en 2002, Polonia tenía 11 PCs por cada 100 personas. En la Unión Europea, la proporción era de 34 PCs por cada 100 personas.

