



Introducción

Las empresas del sector privado alrededor del mundo, aun en su carácter de emprendedoras, simplemente no pueden operar más en su mercado local únicamente sin tomar en consideración los mercados internacionales.

Los mercados emergentes demandan una atención particular conforme se van transformando a sí mismos y van creando nuevos centros de riqueza y comercio. Tales mercados proporcionan oportunidades en forma de nuevos mercados para vender productos, lugares para tercerizar sus centros de producción o distribución así como nuevas oportunidades para fusiones y adquisiciones. Sin embargo, los mercados emergentes también están cambiando el entorno competitivo a nivel mundial, afectando incluso a los mercados domésticos más maduros y confiables.

Para ayudar a identificar dónde es que existen oportunidades potenciales y de dónde pueden provenir nuevos competidores, por primera vez hemos creado el índice de mercados emergentes Grant Thornton IBR. Para complementar los resultados del índice, también hemos analizado la encuesta IBR de Grant Thornton en lo que se refiere a las perspectivas y expectativas de las empresas privadas en relación a exportaciones, importaciones, decisiones de inversión y competencia.

El índice de mercados emergentes Grant Thornton IBR y la encuesta IBR destacan el hecho de que mientras existen grandes oportunidades dentro de los mercados emergentes, también hay un número creciente de empresas de mercados emergentes que están luchando para expandirse a mercados más establecidos y maduros.

La habilidad de muchas economías maduras para apoyarse en los mercados domésticos por tanto tiempo ha resultado en una renuencia histórica para considerar nuevos mercados. Sin embargo, un lento crecimiento en la economía mundial, combinado con una competencia mundial en ascenso, seguramente propiciarán cambios fundamentales en la manera en que las empresas evaluarán las oportunidades y las fuentes de competencia a nivel mundial.



Alex MacBeath

Director mundial – servicios a empresas del sector privado
Grant Thornton International

Aprovechando el crecimiento al máximo

Los mercados emergentes ofrecen perspectivas de crecimiento excitantes incluso cuando la economía global en su conjunto enfrenta una desaceleración. Para las empresas privadas, así como para otras, estas perspectivas son difíciles de ignorar. El documento Perspectivas de la Economía Mundial de Abril de 2008 del Fondo Monetario Internacional pronostica que las ‘economías emergentes y en desarrollo’ crecerán en promedio un 6.3 por ciento en el 2008 y un 6.4 por ciento en el 2009. En contraste, las ‘economías avanzadas’ tienen un pronóstico de crecimiento de sólo el 1.3 por ciento en cada uno de esos años.¹

De acuerdo con proyecciones recientes, la economía china pasará delante de EE.UU. para el año 2027, India alcanzará a EE.UU. para el 2050 y los países BRIC (Brasil, Rusia, India y China) como grupo sobrepasarán al G7 en el 2032.²

Las cifras de comercio exterior actuales apoyan estos pronósticos. De acuerdo con la Organización Mundial de Comercio, el comercio de productos en el mundo durante el 2007 se incrementó en valor a una tasa de 15 por ciento alcanzando US\$13.6 billones, y los países emergentes generaron más de la mitad de este crecimiento. China es ahora el segundo exportador más grande del mundo (después de Alemania) sobrepasando a los EE.UU.³

Muchos de los países más dinámicos en materia de comercio exterior se ubican en el este y sur asiático. Algunos se han beneficiado de los altos precios de los commodities, pero también algunos de ellos carecen de energía y materias primas. Esto, sin embargo, no ha sido un obstáculo para lograr un rápido crecimiento. Mano de obra abundante, de bajo costo aunque muchas veces de alta educación y una fuerte ética laboral han compensado la carencia de otros recursos. Una industrialización rápida, impulsada por el entusiasmo casi insaciable por la última tecnología, está permitiendo que estos países cierren la brecha que existía con las economías maduras más prominentes pero generalmente de menor ritmo de crecimiento. En servicios de tecnología de información, por ejemplo, las economías asiáticas, lideradas por la India, representan ahora el 26 por ciento del mercado global con una creciente participación de mercado a una tasa de crecimiento anual más rápida que la de los países desarrollados.⁴

La mayor parte del comercio realizado por las empresas de la Unión Europea y América del Norte en muchas ocasiones se queda dentro de economías maduras. La cuestión es si los negocios en estas regiones deberían continuar enfocándose en esos mercados grandes, afluentes y relativamente estables en un momento en el cual están estancados. O si deberían aprovechar las oportunidades en los mercados emergentes dinámicos y de rápida expansión pero con mayor riesgo. Nuestro estudio, apoyado por nuestro nuevo índice de mercados emergentes, apoya la teoría de que es tiempo de cambiar.

1 Fuente: Fondo Monetario Internacional, Perspectivas de la Economía Mundial, Abril de 2008

2 Fuente: El grupo BRIC y más allá (BRICs and Beyond), Goldman Sachs, Noviembre de 2007

3 Fuente: Comercio Mundial 2007, Perspectivas para el 2008, 17 de abril de 2008, Organización Mundial de Comercio

4 Fuente: "Equities: Building with BRICs", artículo del Financial Times, 27 de marzo de 2008

Índice de mercados emergentes Grant Thornton IBR

El índice de mercados emergentes Grant Thornton IBR muestra que no sólo las economías BRIC merecen especial atención. Tomando en consideración factores clave como tamaño, riqueza, participación en el comercio mundial y potencial de crecimiento, muestra que al menos 27 economías emergentes ofrecen oportunidades para inversión así como también representan una fuente de competencia creciente con sus economías grandes, de rápida expansión y muchas veces opulentas. China continental está muy por delante del grupo, gracias a su tamaño y el extraordinario PIB y crecimiento de su comercio. India y Rusia son, sin sorpresa alguna, los mercados que siguen a China con mejor calificación, pero el índice también revela que México es una de las economías líderes en esta categoría. Ciertamente, nuestro índice coloca a México por encima de Brasil, con una calificación compuesta de 125 comparada con el 113 de su principal rival latinoamericano (ver cuadro 1).

El índice está basado en un cálculo ponderado de indicadores clave tales como PIB, tamaño de la población, comercio internacional y proyecciones de crecimiento. Para una descripción completa de las cifras incluyendo variables y metodología de cálculo por favor consulten el anexo de la página 14.

El índice también posiciona en un alto puesto a Indonesia, con una calificación compuesta de 92. Este es un país que muchas veces no se toma en cuenta, pero sin embargo tiene una población de 235 millones, un crecimiento de su PIB mayor al 6 por ciento en el 2007 y una amplia gama de recursos naturales y commodities demandados, lo cual lo hacen inmensamente atractivo. Tailandia, Malasia y Polonia también lograron buenas calificaciones; este último país nos recuerda que Asia y América Latina no son las únicas regiones con importante crecimiento en el mundo.

Cuadro 1: índice de mercados emergentes Grant Thornton IBR 2008

China continental	496
India	234
Rusia	142
México	125
Brasil	113
Polonia	95
Indonesia	92
Tailandia	92
Malasia	91
Turquía	89
Hungría	84
Argentina	84
Sudáfrica	79
Irán	76
Chile	72
Ucrania	69
Filipinas	69
Vietnam	68
Venezuela	64
Colombia	63
Rumania	63
Pakistán	63
Egipto	59
Argelia	58
Perú	57
Bangladesh	55
Nigeria	47

Fuente: Grant Thornton IBR 2008

“La posición de México en cuarto lugar no es una sorpresa. La economía mexicana ha tenido una estabilidad sin precedentes por los últimos siete a ocho años. La inflación y el peso han estado bajo control. El país cuenta con 12 tratados de libre comercio con 43 países distintos y las exportaciones han crecido exponencialmente. México también se beneficia de mano de obra bien calificada, combinada con una industria manufacturera y de ensamblaje poderosas. Su proximidad con los EE.UU., también, es un factor importante.”

Héctor Pérez
Grant Thornton, México



Explorando las oportunidades

Un factor común en estas economías emergentes es que las necesidades de importación de maquinaria y equipo, en particular, son fuertes ya que se necesitan para soportar el crecimiento industrial. A medida que estas economías se expanden y los hogares son cada vez más ricos, la demanda de consumo va en aumento.

Las empresas privadas que puedan ofrecer equipo industrial, productos de consumo y servicios de negocios y financieros internacionalmente comerciables encontrarán a estos países como lugares particularmente atractivos en los cuales hacer negocios.

La inversión extranjera directa (IED) es generalmente bienvenida por países de rápido crecimiento ya que los beneficios de una integración más cercana con la economía global son bien recibidos. México, por ejemplo, recibió un total de US\$37,000 millones de IED en el 2007, casi el doble de lo que alcanzó en el 2006, lo que lo convierte en el principal receptor de inversión extranjera en América Latina, de acuerdo con los datos de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo.⁵

La IED total hacia mercados emergentes alcanzó un monto de US\$255,600 millones en el 2007, después de que en el 2006 había llegado a US\$167,400 millones, de acuerdo con el Instituto de Finanzas Internacionales.⁶

Existe potencial para mucho más. Las empresas privadas de las economías maduras pueden lograr una mayor participación en una economía dinámica, ya sea a través de inversión en desarrollo rural estableciendo nuevas facilidades o expandiendo una operación existente o mediante una fusión o adquisición de una empresa local.

El estudio IBR 2008 de Grant Thornton muestra que existen muchas oportunidades para las firmas en economías maduras de explorar más ampliamente los mercados emergentes de lo que lo han hecho hasta ahora. Esto se puede hacer especialmente ya que a menudo están preparadas para manejar riesgos políticos y económicos siempre que los retornos potenciales sean lo suficientemente altos. También muestra que en cualquier caso no puede ignorarse a la competencia de empresas privadas, principalmente de América Latina y Asia.

Una de las características más importantes de muchas empresas privadas de economías emergentes, y una que sobresalta su carácter dinámico, es el nivel de crecimiento de sus exportaciones comparado con el de empresas privadas de economías maduras.

⁵ Fuente: Base de Datos de Inversión Extranjera Directa de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, en www.unctad.org

⁶ Fuente: Flujos de Capital hacia Economías de Mercado Emergentes, Instituto de Finanzas Internacionales, 6 de marzo de 2008

Resultados del International Business Report

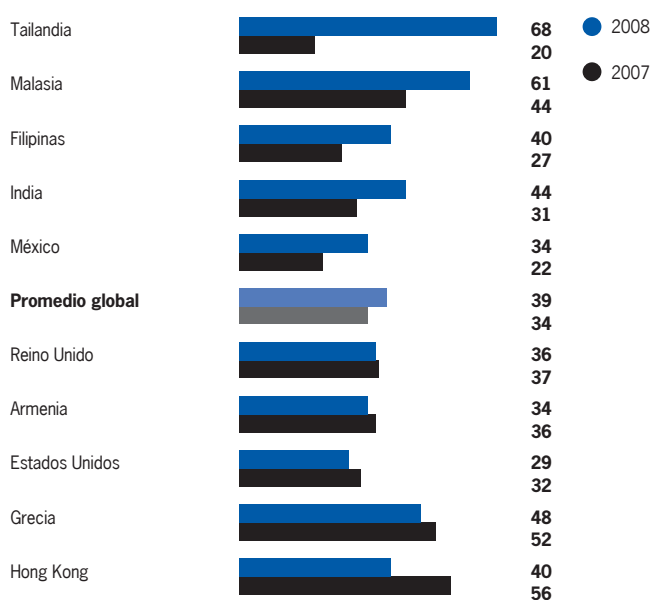
Exportaciones

Así como ha existido un incremento importante a nivel mundial en el número de empresas del sector privado que exportan en el último año, creciendo de un 34 por ciento en el 2007 a 39 por ciento en el 2008, la nota destacable la dan las diferencias regionales. Destaca que la mejora más importante se presentó en el este asiático, pasando de un 30 por ciento en el 2007 a un 39 por ciento en el 2008, impulsado principalmente por un incremento significativo en Tailandia (del 20 al 68 por ciento) a pesar de un baht cada vez más fuerte, Malasia (de 44 a 61 por ciento) y Filipinas (de 27 a 40 por ciento) (ver cuadro 2).

Sin embargo, las empresas privadas no están logrando mejoras sustanciales en todos los casos. Las firmas en las economías maduras de EE.UU. y el Reino Unido no parecen estar tan abiertas al comercio internacional como muchas empresas de ese sector en Europa y Asia.

Los países latinoamericanos Brasil y Argentina arrojaron resultados relativamente planos de un año a otro en materia de exportaciones, mientras que México creció de un 22 por ciento en el 2007 a 34 por ciento en el 2008. Héctor Pérez de la firma Grant Thornton en México, agregó que las empresas privadas de su país estuvieron bien representadas en los éxitos de exportaciones mexicanas del año pasado. “México es una economía orientada a las exportaciones, dominada por una mezcla de actividad industrial y agropecuaria.

Cuadro 2: Cambio en porcentaje de negocios exportadores 2007-8 – primeros y últimos cinco países



Fuente: Grant Thornton IBR 2008

“Adicionalmente, México es el más grande exportador de América Latina y el número 16 a nivel mundial, así como el único representante latinoamericano en la OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico). En el 2007, México exportó US\$272,000 millones en productos, lo cual representa un incremento de 9 por ciento comparado con el 2006. En América Latina, Brasil es el país que está detrás de México con exportaciones estimadas de US\$159,000 millones.”⁷

⁷ Fuente: Manual de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo en www.unctad.org

Las empresas privadas en la Unión Europea han incrementado sus números sistemáticamente, pero a un paso menos acelerado en el último año que sus contrapartes en el este asiático. La poderosa máquina exportadora alemana, sin embargo, vio un crecimiento más sólido, pasando de un 50 por ciento a 61 por ciento, que la mayoría de sus vecinos europeos. Alemania quizá sirve de ejemplo para otras economías maduras, ya que reportes mediáticos recientes sugieren que este crecimiento es en alguna parte atribuible a exportaciones en ascenso hacia mercados emergentes. Italia, también, ha logrado un importante crecimiento desde el 2003 (40 a 63 por ciento), aunque el dato no se movió con respecto al año pasado. El mejor desempeño económico en la eurozona durante el 2006-07, combinado con un fuerte comercio intrarregional, trajo como consecuencia que los países en la Unión Europea, en términos generales, se ubiquen en lo alto de los rankings de exportaciones.

Los países dentro del TLCAN (Tratado de Libre Comercio de América del Norte), en completo contraste con la mayoría de las economías en nuestros estudios, arrojan una caída significativa (de 36 a 30 por ciento) en el número de empresas privadas que exportan desde el 2003. Esto refleja en cierta medida una alta demanda local en los EE.UU., pero es sorprendente en momentos en que la economía está con serias dificultades y el dólar se está debilitando. Las oportunidades en mercados emergentes ameritan sin duda una exploración por esos negocios. También cabe destacar que los negocios que decidan no aprovechar estas oportunidades quizá corren el riesgo de comprometer su habilidad competitiva y abrir oportunidades potenciales para empresas de reciente creación en su mercado local.

Nuestro estudio también muestra que, en general, los países donde una alta proporción de empresas privadas exportan también tienen una alta proporción en donde las exportaciones representan más del 25 por ciento de los ingresos.



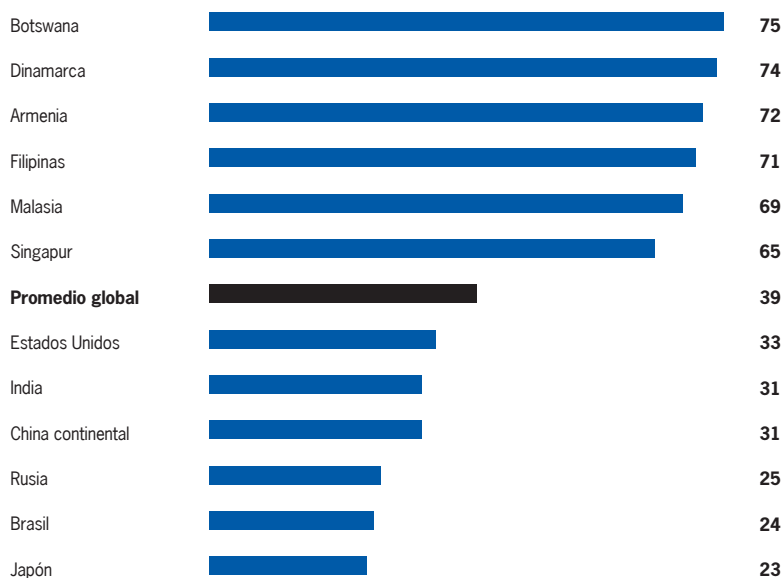
Importaciones

Aunque las empresas en países pequeños tanto en economías maduras como emergentes ocuparon los primeros lugares en materia de importaciones en nuestra encuesta, la investigación destaca que un número de empresas privadas en países emergentes se ubicaron muy por encima del promedio global. Una alta proporción de negocios en países como Botswana (75 por ciento), Dinamarca (74 por ciento) y Armenia (72 por ciento) son importadores (ver cuadro 3).

Al igual que las cifras de exportaciones, un porcentaje muy inferior de empresas privadas en muchas de las economías más grandes y maduras realizan importaciones, con EE.UU. (33 por ciento) y Japón (23 por ciento) entre los últimos seis. Estos están acompañados en fondo de la tabla por cuatro de los mercados emergentes líderes, India y China continental (ambos con 31 por ciento), Rusia (25 por ciento) y Brasil (24 por ciento).

Esto sugiere que las empresas privadas en mercados emergentes son capaces de solventar los materiales y bienes que necesitan a través de proveedores grandes dentro de su propio país, quienes dominan la mayor parte de las importaciones dentro de su economía.

Cuadro 3: Porcentaje de empresas importadoras – primeros y últimos 6 países



Fuente: Grant Thornton IBR 2008

“Existen grandes oportunidades para las empresas privadas en el país, y China ha estimulado una distribución más amplia de la Inversión Extranjera Directa. Ciudades secundarias y terciarias, como Chongqing y Chengdu, están siendo especialmente atractivas para la IED. Las empresas privadas tienen una ventaja particular en términos de flexibilidad para hacer frente a los cambios regulatorios y normas, y al entorno de negocios en continua evolución de China.”

Desmond Yuen
Grant Thornton, China



Factores que determinan la inversión

El estudio IBR 2008 de Grant Thornton muestra que las empresas privadas en la mayoría de los países le dan importancia primaria a la estabilidad política y económica así como también al tamaño del mercado y potencial de crecimiento al determinar el enfoque geográfico para sus estrategias de exportación – ambos factores con un 56 por ciento (ver cuadro 4). El entorno regulatorio del mercado fue el primer factor en importancia para países latinoamericanos, mientras que el tamaño del mercado y potencial de crecimiento fue el factor más votado por la Unión Europea y los países dentro del TLCAN.

El tamaño del mercado y potencial de crecimiento fue un factor particularmente importante en países de la Unión Europea y EE.UU. Esto significa que los negocios en economías maduras con una larga historia de estabilidad son más propensos a crear una estrategia exportadora alrededor de consideraciones económicas únicamente que aquéllos en países emergentes, en donde factores políticos y regulatorios están más a la vista.

La estabilidad política y económica fue percibida como el factor más importante en siete casos, incluyendo tres economías del este asiático: Malasia, Singapur y Taiwán; y un número similar de economías consideraron que el entorno regulatorio tiene una importancia fundamental. En China continental, la calidad de un distribuidor internacional fue percibida como el principal factor en el desarrollo de mercados internacionales.

Cuadro 4: Prioridad dada a los factores para determinar la inversión extranjera
Porcentaje de negocios a nivel mundial

Estabilidad política y económica*	56
Tamaño del mercado y potencial de crecimiento	56
Entorno regulatorio del mercado*	52
Calidad del distribuidor internacional	49
Confianza en la ética de negocios en el mercado	48
Infraestructura en nuevos mercados	47
Consideraciones laborales	46
Competidores que ya operan en nuevos mercados	40
Beneficios de un lenguaje común	37
Proximidad geográfica	35

*excluyendo China continental
Fuente: Grant Thornton IBR 2008



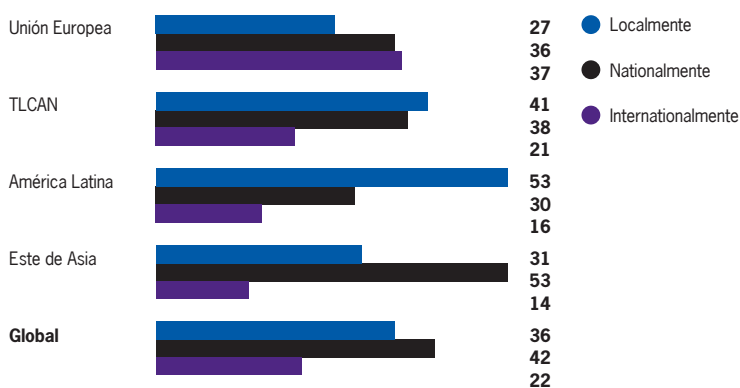
El entorno competitivo

El estudio IBR 2008 de Grant Thornton incluyó preguntas para las empresas relacionadas con el lugar de donde provienen sus competidores primarios – ya sea del mercado local, nacional o internacional. A nivel mundial, las respuestas muestran que la competencia nacional es la principal preocupación (42 por ciento), seguido de la competencia local (36 por ciento) y la competencia internacional en tercer puesto (22 por ciento) (ver cuadro 5). A pesar del tema globalización, nuestra investigación muestra que, al menos para las empresas del sector privado, los aspectos domésticos son los más importantes. Esto plantea la siguiente pregunta: ¿será que las empresas privadas están identificando riesgos que surgen de la creciente competencia mundial y pudiera ser que algunas de estas empresas estén demasiado cómodas y dependan tanto de su mercado local tradicionalmente seguro?

Existieron marcadas variaciones regionales en las respuestas. Países de la Unión Europea estuvieron más preocupados por las amenazas internacionales que los de otras regiones. Esto refleja en parte la división del área de libre comercio europea en algunos de estos países. Este resultado contrasta con los resultados de los países dentro del TLCAN y de América Latina, en donde la principal amenaza parece provenir principalmente de fuentes locales encabezados por una alta proporción de menciones en Brasil (58 por ciento) y Argentina (55 por ciento).

En el este asiático, la principal amenaza para los negocios proviene de competidores nacionales, especialmente en Vietnam (74 por ciento) y China continental y Tailandia (ambos con 61 por ciento).

Cuadro 5: De dónde proviene la competencia de los negocios
Promedio porcentual de empresas



Fuente: Grant Thornton IBR 2008

La demanda de acción

El efecto de los mercados emergentes es un tema cada vez más importante para las empresas del sector privado. La influencia de estos mercados continúa creciendo y las empresas privadas alrededor del mundo deben asegurar que están conscientes de la situación y que están actuando en consecuencia para continuar siendo competitivos en el mercado global.

Primeramente, las empresas privadas deben estar conscientes de cómo la realidad económica actual está afectando a sus negocios y valorar su exposición a riesgos potenciales por las tendencias económicas futuras. La naturaleza global de los negocios modernos significa que los temas económicos son ahora cada vez más internacionales en su naturaleza y pueden afectar a todas las empresas sin importar tamaño o ubicación geográfica.

En segundo lugar, todas las organizaciones deberían desarrollar una estrategia específica para capitalizar las nuevas oportunidades y mitigar riesgos potenciales.

La desaceleración económica mundial reciente ha reducido la demanda en algunos mercados tradicionales – especialmente en aquellas economías más maduras – lo cual sugiere que algunas empresas privadas se pudieran beneficiar sacando el máximo provecho de la demanda aun evidente en muchos mercados emergentes. De igual manera, las empresas del sector privado deberían tomar en consideración los riesgos que enfrentan decidiendo no entrar a nuevos mercados así como también la posibilidad de una mayor competencia de nuevos participantes que están entrando a su mercado tradicional.

Finalmente, las empresas privadas deben seguir sus valoraciones económicas y revisión estratégica. Su estrategia de mercados emergentes, ya sea para capitalizar las oportunidades o defender su mercado tradicional, debe convertirse en un elemento clave de la estrategia en toda la firma con un plan de implementación definido y real.

Existen, claro está, riesgos asociados con los mercados emergentes. Estos riesgos, sin embargo, pueden ser igualmente mayores tanto si falta acción como a través de la misma. Las empresas privadas deben identificar las nuevas oportunidades y amenazas competitivas creadas por los mercados emergentes y puede ser que no tengan alternativa más que actuar o arriesgarse a sacrificar sus ventajas competitivas.

Anexo

Índice de mercados emergentes

Grant Thornton IBR 2008

Valor 2006

	PIB (PPA) \$mdd*	Población millones	PIB/cápita \$	Importaciones ** \$mdd	Exportaciones ** \$mdd	Crecimiento% Prom. 2008-14	IDH
Ponderación (%)	20	10	15	10	10	20	15
China	10,048	1,312	7,659	892	1,060	9	0.78
India	4,247	1,109	3,830	239	194	8	0.62
Rusia	1,704	142	12,000	208	336	5	0.80
México	1,201	104	11,548	291	267	3	0.83
Brasil	1,708	189	9,037	123	156	4	0.80
Polonia	589	38	15,500	144	131	4	0.87
Indonesia	921	223	4,130	107	113	5	0.73
Tailandia	604	65	9,292	161	155	5	0.78
Malasia	301	27	11,148	154	182	6	0.81
Turquía	661	73	9,055	148	109	5	0.78
Hungría	196	10	19,600	89	88	4	0.87
Argentina	618	39	15,846	42	54	4	0.87
Sudáfrica	566	47	12,043	91	70	5	0.67
Irán	592	69	8,580	60	80	5	0.76
Chile	208	16	13,000	46	66	5	0.87
Ucrania	356	47	7,574	52	40	6	0.79
Filipinas	463	85	5,447	56	50	6	0.77
Vietnam	285	84	3,393	49	43	8	0.73
Venezuela	202	27	7,481	39	68	6	0.79
Colombia	363	46	7,891	31	26	5	0.79
Rumania	217	22	9,864	59	35	4	0.81
Pakistán	405	159	2,547	38	19	7	0.55
Egipto	351	75	4,680	31	30	5	0.71
Argelia	245	33	7,424	27	57	5	0.73
Perú	187	28	6,679	19	26	6	0.77
Bangladesh	320	144	2,222	18	12	6	0.55
Nigeria	168	145	1,159	27	54	5	0.47
Media	1,027	161	8,468	120	130	5	0.8

* \$mdd - miles de millones de dólares

** bienes y servicios

Fuente: Grant Thornton IBR 2008

• Países incluidos

El Banco Mundial clasifica a los países en base a cuatro rangos de ingreso. Las economías avanzadas y los países ricos (ejemplo: aquellos con grandes ingresos relacionados con el petróleo), se ubican en el grupo de 'economías de altos ingresos'. Estas 60 economías fueron excluidas del modelo.

Habiendo excluido a los países arriba mencionados, nos enfocamos en las 27 economías más grandes enlistándolas por PPA del PIB en la base de datos llamada Indicadores de Desarrollo Mundial del Banco Mundial al 14 de septiembre de 2007.

• Variables en el modelo

Un país provee oportunidades para el comercio y la inversión en proporción a su tamaño, riqueza y perspectivas de crecimiento. Los riesgos (tales como inestabilidad política, corrupción, disturbios civiles) no están incluidos en este modelo.

- El tamaño está medido por
 - PPA del PIB¹ (valor 20 por ciento)
 - población² (valor 10 por ciento)
 - valor del comercio (tanto de importaciones como de exportaciones)³ (valor 10 por ciento cada uno)
- La riqueza está medida por
 - PPA del PIB per cápita (valor 15 por ciento)
 - IDH⁴ (valor 15 por ciento)
- Las perspectivas de crecimiento están medidas por

– Pronósticos de crecimiento anual promedio del PIB para el 2008-14⁵ (valor 20 por cent)

• Resumen de las ponderaciones

- Tamaño
 - PIB 20 por ciento
 - Población 10 por ciento
 - Importaciones 10 por ciento
 - Exportaciones 10 por ciento
 - Total 50 por ciento
- Riqueza
 - PIB/cápita 15 por ciento
 - IDH 15 por ciento
 - Total 30 por ciento
- Perspectivas de crecimiento
 - Total 20 por ciento

Índice

PIB (PPA)	Población	PIB/cápita	Importaciones**	Exportaciones**	Crecimiento% Prom. 2008-14	IDH	Índice de mercados emergentes Grant Thornton
20	10	15	10	10	20	15	
978.5	812.8	90.4	743.1	813.0	172.7	103.3	496
413.6	687.1	45.2	199.1	148.8	143.9	82.3	234
165.9	88.0	141.7	173.3	257.6	95.9	106.6	142
117.0	64.4	136.4	242.4	204.7	65.2	110.2	125
166.3	117.1	106.7	102.5	119.6	71.0	106.4	113
57.4	23.5	183.0	120.0	100.4	71.0	115.7	95
89.7	138.2	48.8	89.1	86.6	103.6	96.8	92
58.8	40.3	109.7	134.1	118.8	92.1	103.9	92
29.3	16.7	131.7	128.3	139.6	105.5	107.8	91
64.4	45.2	106.9	123.3	83.6	95.9	103.1	89
19.1	6.2	231.5	74.1	67.5	67.2	116.2	84
60.2	24.2	187.1	35.0	41.4	80.6	115.6	84
55.1	29.1	142.2	75.8	53.7	86.4	89.6	79
57.6	42.7	101.3	50.0	61.3	95.9	100.9	76
20.3	9.9	153.5	38.3	50.6	86.4	115.3	72
34.7	29.1	89.5	43.3	30.7	115.1	104.8	69
45.1	52.7	64.3	46.7	38.3	107.5	102.5	69
27.8	52.0	40.1	40.8	33.0	143.9	97.5	68
19.7	16.7	88.4	32.5	52.1	105.5	105.3	64
35.3	28.5	93.2	25.8	19.9	95.9	105.2	63
21.1	13.6	116.5	49.2	26.8	82.5	108.1	63
39.4	98.5	30.1	31.7	14.6	126.7	73.3	63
34.2	46.5	55.3	25.8	23.0	99.8	94.1	59
23.9	20.4	87.7	22.5	43.7	86.4	97.5	58
18.2	17.3	78.9	15.8	19.9	105.5	102.8	57
31.2	89.2	26.2	15.0	9.2	111.3	72.7	55
16.4	89.8	13.7	22.5	41.4	86.4	62.5	47

• **Calculando los índices**

Cada una de las siete variables en el modelo fue promediada y se calculó un índice usando este promedio (media) de 100.

• **Calculando la calificación compuesta**

Para cada país, cada uno de los siete índices se calculó como se explica arriba y después se multiplicó por la ponderación designada a esa variable. La suma de los siete resultados es la calificación compuesta para ese país.

- 1 Paridad del poder adquisitivo (PPA) convierte el PIB en moneda nacional a dólares tomando en consideración las diferencias en los precios relativos de los bienes y servicios. Esto proporciona un mejor cálculo de los valores comparativos de la información real que la conversión usando tipos de cambio del mercado.
- 2 Usando como fuente la base de datos de los Indicadores de Desarrollo Mundiales del Banco Mundial.
- 3 Usando como fuente las Estadísticas de Comercio Internacional 2007 de la Organización Mundial de Comercio
- 4 IDH es un índice compuesto (Índice de Desarrollo Humano) calculado por las Naciones Unidas y el cual

- 5 mide las expectativas de vida y salud, conocimiento y estándares de vida decentes
- 5 Pronósticos de Experian.

Contactos de IBR

El International Business Report (IBR), antes conocido como International Business Owners Survey (IBOS), es un estudio sobre la visión y expectativas de más de 7,800 empresas del sector privado en 34 economías. Esta investigación única contiene 16 años de datos históricos para la mayoría de los países europeos participantes y de 6 años para muchas de las economías no europeas. El estudio fue dirigido por Experian Business Strategies.

Grant Thornton International Ltd (Grant Thornton International) es una de las organizaciones líderes a nivel mundial de firmas de contabilidad y consultoría con propiedad y administración independientes. Las firmas prestan servicios de auditoría, impuestos y asesoría especializada a empresas del sector privado y entidades de interés público. Los clientes de las firmas miembro y corresponsales tienen acceso al conocimiento y la experiencia

de más de 2,400 socios en más de 100 países y reciben sistemáticamente servicios diferenciados y de alta calidad en cualquier lugar donde decidan tener actividad empresarial.

Por favor contacte a Neil Bird, gerente de proyecto de IBR, si necesitan mayor información, al teléfono +44 (0) 20 7391 9516, o visite la página de IBR en www.internationalbusinessreport.com.

La lista representa a los países y territorios en donde las firmas miembro y corresponsales* de Grant Thornton International tienen operaciones. Junio de 2008.

Alemania	Eslovenia	Jamaica	Puerto Rico
Antillas*	España	Japón	Qatar
Arabia Saudita	Estados Unidos	Jordania	Reino Unido
Argentina	Filipinas	Kenia	República Checa
Armenia	Finlandia	Kosovo	República Dominicana
Australia	Francia	Kuwait	República Eslovaca
Austria	Gabón*	Latvia*	Rumania*
Bahamas	Ghana*	Libano	Rusia
Bahrein	Gibraltar	Lichtenstein*	Serbia*
Bélgica	Grecia	Luxemburgo	Singapur
Bermuda*	Guam	Macedonia	Sri Lanka*
Botswana	Guatemala	Malasia	Sudáfrica
Brasil	Guyana*	Malta	Suecia
Bulgaria	Holanda	Marruecos	Suiza
Camboya	Honduras	Mauricio	Tailandia
Canadá	Hong Kong	México	Taiwán
Chile	Hungría	Mozambique	Túnez
China	India	Namibia	Turks y Caicos*
Chipre	Indonesia	Nicaragua	Turquía
Colombia	Irán*	Nigeria*	Ucrania
Corea	Irlanda	Noruega	Uganda
Costa Rica	Isla del Hombre	Nueva Zelanda	Uruguay
Croacia	Islandia	Omán	Venezuela
Dinamarca	Islas Caimán	Pakistán	Vietnam
Egipto	Islas Canal	Panamá	Yemen
El Salvador	Israel	Portugal	Zambia
Emiratos Árabes Unidos	Italia		

*para una explicación más detallada de las diferencias entre firmas miembro y corresponsales por favor visite la página www.gti.org

**Contactos del
International Business
Report**

Alemania

Grant Thornton GmbH
Christian Kimberger
T +49 (0) 89 36 849 360

Argentina

Grant Thornton
Enrique Langdon
T +54 11 4105 0000

Armenia

Grant Thornton Amyot LLC
Gurgen Hakobyan
T +374 (0) 10 276 569

Australia

Grant Thornton
Tony Markwell
T +61 (0) 7 3222 0229

Bélgica

Grant Thornton,
Lippens & Rabaey BVCV
Stefaan Rabaey
T +32 9 266 1717

Botswana

Grant Thornton
Jay Ramesh
T +267 395 2313

Brasil

Terco Grant Thornton
André Ferreira
T +55 11 3054 0039

Canadá

Grant Thornton LLP
John Holdstock
T +1 416 360 4945

China continental

Grant Thornton
Desmond Yuen
T +86 21 2322 0313

Dinamarca

Grant Thornton
Jan Hetland Møller
T +45 35 27 13 83

España

Audihispana Grant Thornton
José María Fernández
T +34 91 576 39 99

Estados Unidos

Grant Thornton LLP
Mike Hall
T +1 312 602 8727

Filipinas

Punongbayan & Araullo
Greg Navarro
T +63 (2) 886 5511

Francia

Grant Thornton
Frédéric Zeitoun
T +33 (0) 1 56 21 0611

Grecia

Grant Thornton S.A.
Vassilis Kazas
T +30 210 72 80 000

Holanda

Grant Thornton
Gerard Mulder
T +31 (0) 20 547 57 57

Hong Kong

Grant Thornton
Gary James
T +852 2218 3137

India

Grant Thornton
Monish Chatrath
T +91 11 4278 7011

Irlanda

Grant Thornton
Gearoid Costelloe
T +353 (0) 61 312 744

Italia

Studio Bernoni
Giuseppe Bernoni
T +39 02 76008751

Japón

Grant Thornton Japón
Hiroyuki Hamamura
T +81 3 5770 8860

Malasia

SJ Grant Thornton
Dato' Narendra Jasani
T +60 (0) 3 2692 4022

México

Salles Sainz Grant Thornton
S.C.
Héctor Pérez
T +52 55 5424 6500

Nueva Zelanda

Grant Thornton
Peter Sherwin
T +64 4 474 8500

Polonia

Grant Thornton International
Neil Bird
T +44 (0) 20 7391 9516

Reino Unido

Grant Thornton UK LLP
Alysoun Stewart
T +44 (0) 20 7728 3060

Rusia

Grant Thornton
Ivan Sapronov
T +7 495 258 9990

Singapur

Foo Kon Tan Grant Thornton
Aw Eng Hai
T +65 6303 9500

Sudáfrica

Grant Thornton
Johan Bignonaut
T +27 (0) 12 346 1430

Suecia

Grant Thornton Sweden AB
Peter Bodin
T +46 (0) 8 563 070 00

Tailandia

Grant Thornton
Peter Walker
T +66 2 205 8222

Taiwán

Grant Thornton Taiwán
Jay Lo
T +886 (0) 2 2758 2688

Turquía

Grant Thornton
Aykut Halit
T +90 (0) 212 373 0000

Vietnam

Grant Thornton
Ken Atkinson
T +84 8 914 3747





www.gti.org
www.internationalbusinessreport.com

© 2008 Grant Thornton International Ltd. Todos los derechos reservados.
Grant Thornton International Ltd (Grant Thornton International) y sus firmas miembro no forman una sociedad internacional. Los servicios son prestados por las firmas miembro de manera independiente.
Impreso en papel con 50% de material reciclado.