

¿Cómo identificar mercados realmente emergentes?

Identificamos los mercados emergentes con los BRIC y otros países de alto crecimiento. Pero es un error incluirlos a todos en un mismo saco. En un nuevo artículo de la revista IESE Insight Tarun Khanna y Krishna Palepu proponen cambiar el enfoque para descubrir oportunidades "emergentes" en cualquier lugar, incluso en Europa y Estados Unidos.

Desde que el concepto de mercado emergente se popularizara en los años ochenta, la atención que suscitan estos países no ha dejado de crecer. Las multinacionales los ven como una fábrica barata de productos manufacturados, un destino para la deslocalización de servicios técnicos, una fuente de crecimiento cuando en casa persisten el estancamiento y la crisis financiera, o como un nuevo frente de presiones competitivas.

Pero los mercados emergentes se escapan a toda simplificación. A partir de sus investigaciones a lo largo de una década, Tarun Khanna y Krishna Palepu proponen una visión alternativa, por la que una economía sería emergente cuando carece de los intermediarios necesarios para garantizar el correcto funcionamiento del mercado o los que tiene no operan bien, de modo que los actores han de hallar otros mecanismos para posibilitar el intercambio comercial. Contemplados así, la mayoría de los países, incluidos los desarrollados, son hasta cierto punto emergentes.

Los autores describen los vacíos institucionales que permiten que un mercado emergente sea clasificado como tal, así como los factores que condicionan su desarrollo. También apuntan las preguntas clave que deben hacerse los directivos para identificarlos.

Este conocimiento puede ayudar a las empresas a explotar mejor las oportunidades vengan de donde vengan, ya sea en Asia, Latinoamérica o África, las regiones que más llaman la atención, o en Norteamérica y Europa occidental, más insólitas pero no por ello con menos potencial de negocio.

Los miembros de la Asociación de Antiguos Alumnos y los suscriptores de la revista pueden acceder libremente a este artículo con sus claves habituales. Si no es su caso, también puede comprarlo de forma independiente.

Krishna Palepu ha sido profesor en la pasada edición del programa enfocado Maximize your Board's Potential y ponente del programa Fast Forward.

Datos de contacto:

Nota de prensa publicada en:

Categorías: [Emprendedores](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>