

Estas notas tienen por objeto ofrecer a los estudiantes del curso 15.224 un marco de estudio para el análisis de distintos entornos empresariales en diferentes partes del mundo. Se hallan estructuradas en dos partes. En la primera se examinan dos modelos habitualmente utilizados para la evaluación y el análisis de las distintas economías nacionales. La segunda parte expone el enfoque más práctico y centrado en temas concretos, que es el que emplearemos en clase.

I. Enfoques habituales

A la hora de interpretar los entornos empresariales cabe aplicar dos enfoques básicos. El primero de ellos se centra en los indicadores macroeconómicos y en las instituciones de ámbito nacional de la economía objeto de análisis. El segundo parte del modelo de rombo propuesto por Michael Porter (*Competitive Diamond*).

1. Datos macroeconómicos e instituciones nacionales

El primero de los enfoques mencionados, centrado en los datos macroeconómicos y en las características de las economías nacionales, considera fundamentalmente la economía del país como si fuera un actor económico diferenciado y homogéneo. Lo que propone esta teoría, en otras palabras, es que para comprender las diferencias en el comportamiento de las economías en unos y otros países es preciso examinar en primer lugar una serie de variables macroeconómicas (tasa de crecimiento, balanza comercial, tasa de inflación, criterios que guían el gasto público, etc.) para poder evaluar el "estado de salud macroeconómico" de un país determinado. El enfoque parte de la premisa de que sólo las economías que tienen su casa macroeconómica en orden pueden ser dinámicas, fuertes y competitivas y resultar un entorno atractivo para la inversión e incluso para la actividad emprendedora. El empleo de indicadores macroeconómicos nos permite realizar comparaciones entre países y evaluar sus relativas fortalezas y debilidades, y es precisamente este enfoque el que se ha enseñado a los estudiantes en el curso sobre macroeconomía internacional.

Además de las variables macroeconómicas, esta primera teoría examina también una serie de instituciones nacionales. Entre las que más frecuentemente se tienen en cuenta están:

- Las estructuras de gobierno y las políticas seguidas por éstos (p. ej: si el gobierno es estable o no, si sigue una estructura centralizada o de tipo descentralizado o federal, quién toma las decisiones fundamentales, etc.).
- Las instituciones financieras (sistema de mercado de capital o de créditos, nivel de desarrollo de los mercados de capital, disponibilidad de capital-riesgo, etc.).
- Régimen jurídico (protección de los derechos de propiedad, entre ellos los de propiedad intelectual, protección efectiva de los accionistas minoritarios, etc.).
- Sistema educativo y de formación.

- Sistema de relaciones sindicales.

La razón por la que se sitúan estas instituciones en la capa superior del análisis macroeconómico es comprobar si un entorno empresarial determinado dispone de las clases de instituciones "adecuadas" para garantizar una situación macroeconómica saludable y un ambiente atractivo para los negocios.

2. El modelo del rombo de Michael Porter

El segundo enfoque presta menos atención a las variables macroeconómicas y a las características de las instituciones en el ámbito nacional y se fija más en factores microeconómicos que definen la competitividad de grupos industriales determinados.

La figura adjunta describe el modelo de Porter. Éste parte de la idea de que para poder conocer la competitividad de un grupo industrial concreto deberemos centrar nuestro análisis en cómo los componentes de la demanda, las condiciones de la oferta, la estructura y estrategia de las empresas y la rivalidad entre ellas, y la existencia de industrias complementarias y de apoyo en una economía nacional crean un entorno propicio para determinadas industrias.

Las políticas gubernamentales, las variables macroeconómicas y las características institucionales desempeñan un papel menor en este modelo.

Ambos modelos presentan ventajas e inconvenientes. El primero es demasiado general y no presta la atención suficiente al carácter heterogéneo de las distintas economías nacionales ni al hecho de que los distintos tipos de industrias tienen diferentes necesidades. El segundo, por su parte, si bien se fija más en los aspectos micro que dan forma a la actividad empresarial, no contempla lo suficiente el modo en que las políticas e instituciones de ámbito nacional influyen sobre los factores y condiciones macroeconómicas.

II. Necesidad de sintetizar los dos modelos

En esta clase buscaremos una síntesis de los elementos más atractivos de los dos modelos mencionados, fijándonos especialmente en aquellos factores que sean más relevantes para la actividad emprendedora.

Para ello partiremos del modelo de Porter, pero centrándolo en la actividad o la industria concreta que nos interesa analizar. La aplicación del "rombo" en un país o región determinado a, por ejemplo, una empresa dedicada a la biotecnología puede ser muy diferente de su aplicación a una empresa de software. Deberemos centrarnos en la empresa o industria concreta que tenemos a mano, además de observar los factores incluidos en nuestra primera lista.

A partir de ello observaremos cómo los distintos factores del nivel macro (tanto económicos como no económicos) influyen positiva o negativamente en los puntos clave del modelo de rombo. De este modo podemos obtener información valiosa acerca de las condiciones macroeconómicas y jurídicas de un país determinado, lo que resultará ciertamente útil para nuestro análisis.

Para centrar el análisis utilizaremos la "heurística de las 4 Íes" de Baron:

1. Interrogantes
2. Intereses
3. Instituciones
4. Información

Estos distintos enfoques, aplicados de forma conjunta, nos permitirán fijarnos en los tipos de datos que necesitamos recoger para interpretar mejor los diferentes entornos empresariales.