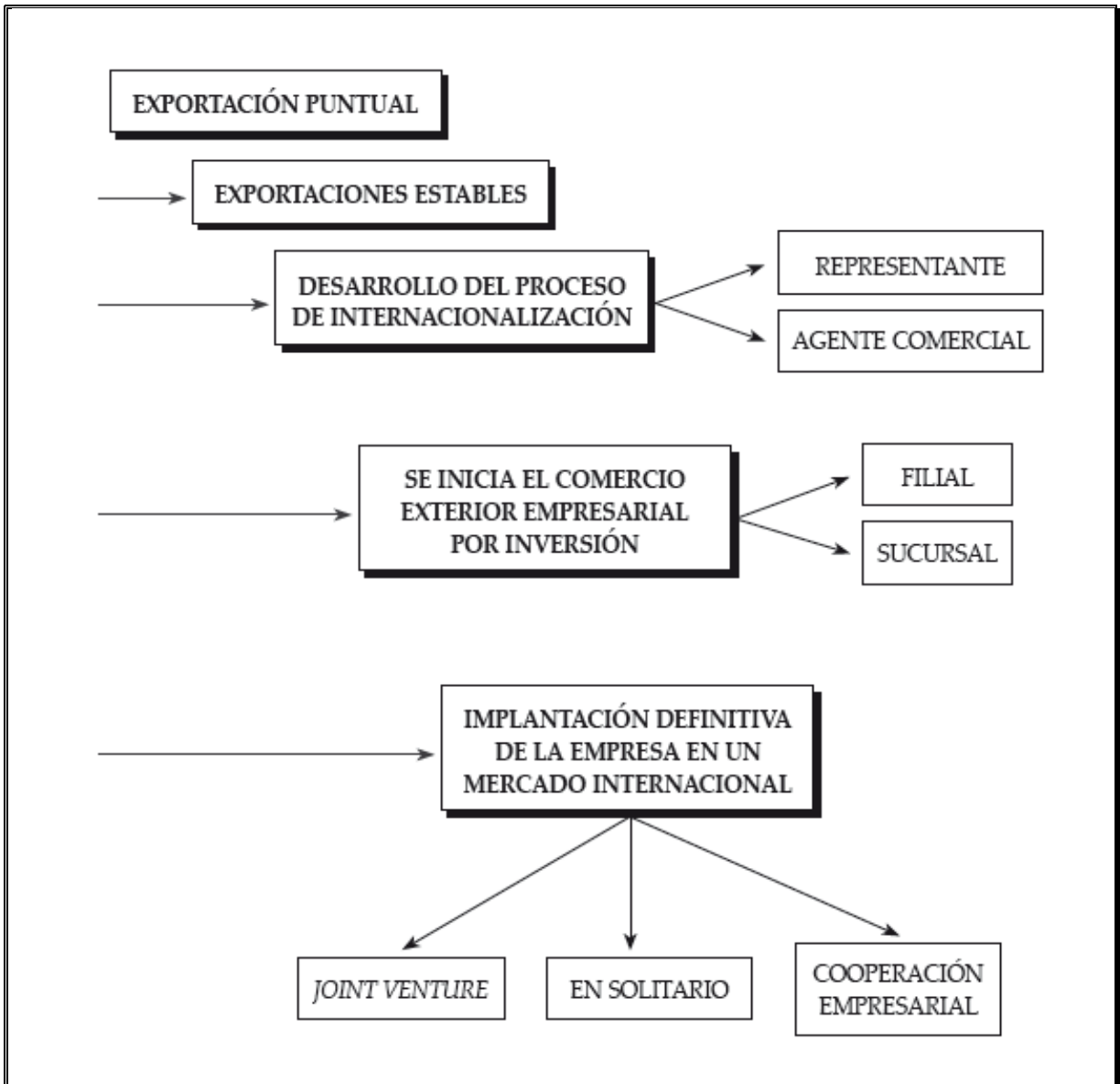


FORMAS DE ENTRADA EN MERCADOS INTERNACIONALES

Las formas de acceso a los mercados exteriores y la conexión con alguno de sus canales de distribución no están predeterminadas y deben evolucionar en función de la estrategia de cada empresa para adaptarse a los cambios de los mercados. Por ello, es frecuente que las empresas opten de entrada por un sistema de comercialización exploratorio, poco costoso y con riesgos muy medidos, que con el tiempo pueda dar paso a fórmulas más complejas y onerosas, pero también más eficaces y rentables.

La decisión de la empresa exportadora de escoger una de las soluciones apuntadas obedecerá, además, a consideraciones de tipo fiscal, financiero y organizativo, que será necesario estudiar y concretar para cada mercado.



Exportación puntual. Aunque la suma de pedidos de exportación sea un volumen estable, la posición mercado a mercado es oportunista y sin compromiso con el mercado ni su territorio.

Dentro de las opciones que no requieren de inversión directa, encontramos:

Licencia: Consiste en acuerdos contractuales por medio de los cuales las empresas transfieren sus activos intangibles a otras empresas extranjeras a cambio de royalties u otras formas de pago.

Franquicia internacional: una empresa normaliza una forma de trabajo u otros derechos que concede utilizar a una empresa o persona independiente a cambio de una contraprestación. Cuando se efectúa un contrato de franquicia, se ha de reproducir todo el negocio concedido por la empresa y todo el sistema de distribución, marketing, compra de materiales y producción, impuesto y controlado por la empresa inicial.

Sus ventajas residen en la permisión de una rápida expansión en un mercado extranjero con baja inversión de capital, al igual que permite operar en un mercado extranjero cuando no existe familiaridad con las leyes y los mecanismos de dicho mercado, por el contrario limita los beneficios para la empresa que la concede.

Contrato de producción: Se trata de una estrategia intermedia entre la licencia y la inversión como modo de entrada. Las ventajas residen en que solamente reside un pequeño compromiso de recursos financieros y de dirección. Representa una rápida entrada al mercado exterior, permitiendo a la empresa internacional poseer el control sobre el marketing y los servicios postventa. Es ideal para mercados demasiado pequeños para justificar una inversión como entrada y las exportaciones están bloqueadas o simplemente son demasiado costosas. Posee las desventajas de la dificultad de encontrar un productor local a la altura deseada, la posible necesidad de gran asistencia técnica y correr el riesgo de crear un futuro competidor.

Contrato de dirección: Proporcionan bajo riesgo de entrada en los mercados, pero son insatisfactorios porque no permiten a la empresa construir una posición permanente en el mercado para sus productos.

Por otra parte, la inversión directa en el extranjero se refiere a la inversión que hace una empresa nacional en un país extranjero para producir en ese país.

Existen tres tipos distintos de inversión directa:

Nueva inversión: La empresa nacional crea en el extranjero una nueva planta de la que posee la propiedad de la misma. Esto significa que la empresa transfiere dirección, tecnología, marketing, financiación y otros recursos a otro país estableciendo otra empresa bajo su propio control.

Las principales ventajas respecto de la producción en el extranjero sin inversión directa residen en las mayores oportunidades para adaptar el producto a las preferencias locales. Pero también existen las desventajas de un mayor compromiso de recursos, mayor información en cuanto a factores del macro y micro entorno y los altos costes iniciales con la consiguiente dificultad de desinversión en caso de fracaso.

Adquisición: Se efectúa a través de la compra de una empresa ya creada. Tiene posibles ventajas respecto de la nueva inversión; rápida explotación del mercado extranjero, puesto que la empresa ya posee productos en el mercado y clientes en cartera, y la posesión de directivos y personal que conocen las características del mercado. Como inconvenientes, podríamos decir que localizar y evaluar a los posibles candidatos podría ser una tarea extremadamente difícil, al igual que puede generar problemas con la política gubernamental dispuesta a no permitir que las empresas nacionales estén en manos de inversores extranjeros.

Joint Ventures: Tienen lugar cuando una empresa internacional participa en la propiedad de una empresa en un país objetivo. Estas pueden ser clasificadas como mayoritarias, minoritarias o mitad-mitad. Tiene menos control que siendo el único accionista de la empresa, pero se derivan ventajas de las contribuciones del socio local como: capital local, conocimiento del entorno, prácticas de negocios en el país, contactos personales con los consumidores, bancos y otros. Suelen ser realizadas más comúnmente por empresas multinacionales pequeñas que buscan compartir riesgo e información, también suelen darse para casos en los que la inversión se prevé perpetrar en un país algo desconocido.