

Mercantil

16 de Marzo de 2011

¿Internacionalización? Sí, pero con cautela y brújula en mano

Es algo incuestionable que las economías que hoy en día tienen relevancia gozan de un Sector Exterior fuerte. Sin ir más lejos, en la vieja Europa los países que más rápido están remontando la situación de grave crisis son países con una importante tradición exportadora.



Julio Duran Araguás,

Abogado del Ilustre Colegio de Abogados de Barcelona desde el año 1990 y responsable del área de Derecho Privado del Despacho Duran Martos Abogados. Miembro de Eurojuris España

Las preguntas son *¿Estamos preparados en España para el reto de la Internacionalización? ¿Debemos acometer la Internacionalización?*

A lo primero cabría contestar que sin duda alguna estamos menos preparados que otros países.

A lo segundo cabría contestar con un **Sí rotundo pero con matices**. Sí rotundo porque una de las pocas formas que nos permitirá crecer es la entrada en Mercados Exteriores. Matices porque no se puede ni se debe entrar en Mercados Exteriores si no se está preparado para ello y si la vía elegida (forma de entrada) no se ha ponderado con la suficiente conveniencia.

Obviamente, como en todo, caben los errores, pero el riesgo será más controlado si nos tomamos la molestia de hacer un correcto estudio de mercado y nos basamos en una estrategia adecuada.

Los puntos clave a tener en cuenta para la decisión de forma de entrada son:

Variables internas: Objetivos de la Empresa; Tipos de bienes; Recursos disponibles por la empresa; Grado de Internacionalización; Grado de conocimiento del mercado exterior

Variables Externas: Competencia existente en el mercado de destino; Barreras o incentivos ofrecido por el Gobierno del mercado de destino; Características del mercado de destino; Riesgo del mercado de destino

Dichas variables nos permitirán discernir, entre otras cosas y a título meramente enunciativo, el grado de control, los recursos necesarios para la forma de entrada elegida, el riesgo



asumible, etc. y a tal efecto según la lista adjunta poder decidir con mayor conocimiento de causa.

Forma de Entrada	Control	Recursos	Riesgo	Alternativas
Exportación Directa	Bajo	Bajo	Bajo	Representantes de ventas Distribuidores
Exportación Indirecta	Bajo	Bajo	Bajo	Brokers Compañías de Trading Agentes
Contractuales	Medio	Medio	Medio	Licencias Franquicias Contratos de Gestión
Inversión	Alto	Alto	Alto	Alianzas Estratégicas Joint Ventures Subsidiarias


Por desgracia todos hemos oído hablar de experiencias de Internacionalización que acabaron como agua de borrajas y ello en el mejor de los casos. Seguramente, si nos detenemos a estudiar qué es lo que ocurrió llegaremos a la conclusión de que no hubo una adecuada y ponderada preparación. Por tanto, seamos humildes y planifiquemos el camino.

Julio Duran Araguás,

Número de artículos del autor **3**

Posicionamiento en el ranking de contenidos **215**

Artículos relacionados

 [La presencia de la globalización del derecho en el ámbito del consentimiento informado. Análisis comparado \(derecho español/derecho europeo/derecho japonés\)](#)

