

ALTERNATIVAS BASICAS PARA

SALIR O PENETRAR AL MERCADO INTERNACIONAL

EXPORTACIÓN

Método mas común en que se puede penetrar a un mercado.

Directa – Significa que el producto que va hacia el mercado extranjero, entra con los procesos que origina la empresa en el país que lo manda para afuera, sin que ella intervengan intermediarios aun cuando existan aquellos que intervengan por que así lo requieren la acción, como pueden ser: agente aduanal, transportista, fleteros.

Indirecta – Es aquella en que el producto entra a otro país por medio de otros factores o empresa. Dentro de esta tenemos al piggy back: es una manera de penetrar un mercado cuando no se tienen los recursos económicos suficientes para llevarla a cabo.

Ventajas: Habilidad para realizar economías de escala.

Desventaja: Altos costos de transporte, barreras arancelarias y problemas con los agentes de los mercados locales.

LICENCIAS

Manera bastante fácil de entrar a los mercados internacionales, ya que lo único que interviene son las patentes, derechos de marca o procesos tecnológicos para producir. Esta estrategia es muy común entre empresas mediana.

Ventaja: bajo desarrollo en los costos y un bajo riesgo.

Desventaja: Dificultad de ejecutar o llevar a cabo una estrategia de coordinación global. Carece de control sobre tecnología.

FRANQUICIA

Forma en rápido crecimiento en la concesión de licencias mediante en la cual el otorgante proporciona un paquete estándar de productos, sistemas y servicios de dirección, y el concesionario proporciona el conocimiento del mercado, el capital y el compromiso personal de la dirección.

Ventaja: bajo desarrollo en los costos y un bajo riesgo.

Desventaja: Dificultad de ejecutar o llevar a cabo una estrategia de coordinación global. Carece de control sobre tecnología y tienen problemas con el control de calidad.

MANUFACTURA

Se emplea cuando la demanda justifica la inversión necesaria.

Ventaja: Aprovechamiento de la mano de obra barata, evita altos impuestos de importación, reduce los costos de transporte hacia el mercado, tiene acceso a la materia prima.

Desventaja: Riesgo de inversión es demasiado alto.

Si un país quiere aumentar su volumen de venta, esto se puede hacer por medio de la manufactura, ya sea utilizando la ventaja productiva de otros países.

SUBSIDIARIAS

Empresa que se encuentra en otro país diferente al suyo que ha sido expropiado y el gobierno cede indica que necesita que se le administre los expropiados mientras pueden ellos adquirir la experiencia para hacerlo.

Ventaja: Protegen su tecnología y tienen el establecimiento de los controles necesarios para llevar a cabo la coordinación de estrategias globales.

Desventaja: La compañía asume todos los costos y riesgos.