

## ANEXO I

### MODALIDADES DE ENTRADA

De forma genérica la empresa podrá elegir entre inversiones indirectas —exportaciones y licencias— e inversiones directas en el exterior (IDE's) —empresas conjuntas internacionales y filiales propias.

De forma muy simple, la diferencia entre las modalidades<sup>1</sup> anteriores radica en el grado de compromiso y de control que la empresa nacional ejerce en el exterior. Las inversiones indirectas en el exterior son las que menos riesgo y esfuerzo suponen (YOUNG *et al.*, 1989). Así, las exportaciones son el método más «sencillo» (LÓPEZ RODRÍGUEZ, 2004: 63) ya que es el que requiere menor inversión y, por tanto, menor riesgo asociado. En esta opción la producción se realiza en el país de origen y, desde él, se abastecen los mercados internacionales. Dentro de esta estrategia de entrada, la empresa podrá elegir entre exportaciones directas —cuando la actividad exportadora la realiza la propia empresa—, exportaciones indirectas —cuando esta actividad se realiza a través de intermediarios— o exportaciones «canguro» o «*piggy-back*» —dos empresas, una con amplia experiencia exportadora y otra con poca experiencia, deciden exportar conjuntamente sus productos, que suelen ser complementarios.

Las licencias (PLA BARBER y LEÓN DARDER, 2004: 70) consisten en «la firma de un contrato entre el poseedor de un derecho transferible y otra empresa, por medio del cual se autoriza a esta última, bajo determinadas circunstancias, a hacer uso de dicho derecho a cambio de un

---

<sup>1</sup> Para una descripción más detallada sobre las modalidades de entrada ver: PLA BARBER y LEÓN DARDER (2004: 65-84).

pago fijo inicial y/o un pago periódico relacionado con la cifra de ventas». Así pues, no se produce una aportación de capital por parte de la empresa matriz, por lo que no tendrá que afrontar los costes y riesgos de apertura que supone la introducción en un mercado extranjero. Según se expone en la UNCTAD (2005) tendríamos una gran diversidad de tipos de licencias: franquicias, contratos de gestión, acuerdos de distribución, contratos de fabricación y cesión de patentes...

El otro tipo de modalidades de entrada son la IDE, a través de las cuales las empresas comprometen sus propios recursos en el exterior, por ello son la opción con más riesgo: empresa conjunta internacional y filial de plena propiedad.

Las empresas conjuntas internacionales son el resultado de la asociación entre dos o más empresas —de diferente nacionalidad— que aportan recursos y habilidades para desarrollar un negocio en el que se comparte el control, los beneficios y los riesgos. Dentro de lo que catalogamos como ECI tenemos diversas tipologías según el criterio aplicado, por ejemplo citaremos la ECI minoritaria, igualitaria y mayoritaria. Éstas son aquéllas donde el criterio utilizado para clasificarlas es el porcentaje de participación de cada una de las empresas participantes.

Las filiales de plena propiedad acontecen cuando la empresa localiza unidades productivas en el exterior ostentando un pleno control sobre las mismas. Ésta es la alternativa más costosa y la que más riesgo conlleva. Podemos encontrar dos tipos de filiales propias, las de nueva creación *versus* las adquisiciones. La diferencia entre ambas estriba en si la empresa crea toda la infraestructura de la filial o, si por el contrario, opta por comprar una empresa ya establecida y, simplemente, modifica y adecua su estructura.