

PYMES

Consultorio de comercio exterior



José Roberto Concha
Director de Icecomex
icecomex@icesi.edu.co

El consultorio de hoy tratará las modalidades de ingreso a otras naciones, esta vez enfocado a las formas directas e indirectas de lograrlo.

La llegada de cualquier producto a un destino objetivo exige el conocimiento sobre la normativa aduanera vigente para la entrada de bienes desde puertos marítimos y aeropuertos. En el mercado pueden encontrarse agentes de compras y ventas, empresas y comercializadoras internacionales que, valiéndose de su trabajo y atención del país destino, sirven como intermediarios para la llegada de los artículos hasta el consumidor final. Debido a la importancia de este tema, y los nuevos acuerdos comerciales que busca Colombia como los negociados con el Triangulo del Norte Centroamericano y el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos.

¿Cómo se debe elegir la forma de ingreso al país?

Hay innumerables maneras de llevar el producto al consumidor final. La siguiente lista muestra algunos criterios para elegir la forma de entrar al mercado:

- Grado de control que el producto requiere: si comercializa un producto muy específico, como alarmas de seguridad para casas, se necesita que estas tengan una estructura de asistencia técnica, a su vez, una gran fuerza de ventas.
- Contratos: si se protege mucho al agente por medio de la legislación de algún país destino de exportación, será necesario pensar en trabajar con un distribuidor o con un vendedor directo.
- Disponibilidad de inversión: en ocasiones se prefiere montar una oficina de ventas manejada directamente, en vez de acudir a un agente o distribuidor. Indudablemente, depende de la disponibilidad de recursos de la empresa.

- Estructura del mismo exportador: una gran empresa que cuente con experiencia internacional puede optar por una filial de producción, mientras que una empresa pequeña se debe limitar a trabajar con un importador.
- Estructura comercial de exportación existente: en países como Japón hay una infinidad de comercializadoras, por lo que es conveniente entrar a este país por medio de ellas.

¿Cuáles son las principales maneras de llegada indirecta?

- Agente de compras (Buyer Agent): son oficinas de importadores. Es una gran ventaja porque el exportador puede realizar contactos con los importadores sin salir del país, por medio de los agentes de compras. Así mismo, éstos establecen convenio con empresas sobre logística internacional para consolidar cargamentos de varios proveedores y reducir así los costos de distribución.
- Agente de corretaje (Broker): es un intermediario que opera en sectores muy específicos y que además conoce el mercado de la competencia. Su remuneración se fija por medio de comisiones.
- Piggy back (común en Estados Unidos): con este sistema se maneja, por lo general, contratos de compra-venta. Son utilizados especialmente para materias primas.
- Jobber: es otra de las tantas formas utilizadas en Estados Unidos. Ya en la práctica, un mayorista compra, almacena y revende para otros mayoristas. Se trabaja con buenos márgenes y al efectuarse una intermediación su comisión la paga en parte el comprador y el vendedor.

¿Qué funciones cumplen agentes y empresas?

- Agente de ventas: es una persona que desarrolla contactos de venta, con una sede principal en el país del propio exportador. Su remuneración se hace bajo comisiones. Generalmente, hay tres tipos de agentes: agente general con exclusividad, identificado como único agente en un determinado mercado; agente oficial de venta, acreditado para trabajar en algunos segmentos de mercado; y agente autónomo, actúa con libertad e independencia con relación a la empresa exportadora.
- Empresa comercializadora (Trading Company Import-Export): es una sociedad mercantil, cuyas actividades son compraventa, intermediación, financiaciones, comercialización e industrialización. Manejan grandes

volúmenes de negocios y materias primas.

- Empresas comerciales: las empresas comerciales son comercializadoras de dimensiones menores. Usualmente son ágiles, agresivas, puntuales y se especializan en pocos rubros de productos. Estas empresas son perfectas para las pymes, puesto que una gran comercializadora no le interesara trabajar con pequeñas o medianas empresas por los volúmenes que allí se manejan.

¿Existen otros elementos para tener en cuenta?

- Tasas de crédito y de inflación: : cuando las tasas son muy altas, no se puede convencer fácilmente a los importadores de tener vastos inventarios de mercancía.

Se podría financiar al comprador o colocar la mercancía en depósitos aduaneros. Las tasas son reguladas por los gobiernos para controlar el nivel de inflación, pero también pueden traer consecuencias para las operaciones de los empresarios. Dependiendo de su rango puede afectar más a los exportadores, que como en el caso colombiano, han visto mermados sus ingresos en comparación con años anteriores.

- Concentración o dispersión de compradores: si un productor de máquinas para hacer bolsos quiere entrar a Italia, será buena idea establecer una oficina en Milán, puesto que en esta región se centra esta industria. Pero si un fabricante de bebidas de café quiere entrar a Inglaterra o Estados Unidos deberá pensar en una presencia nacional.