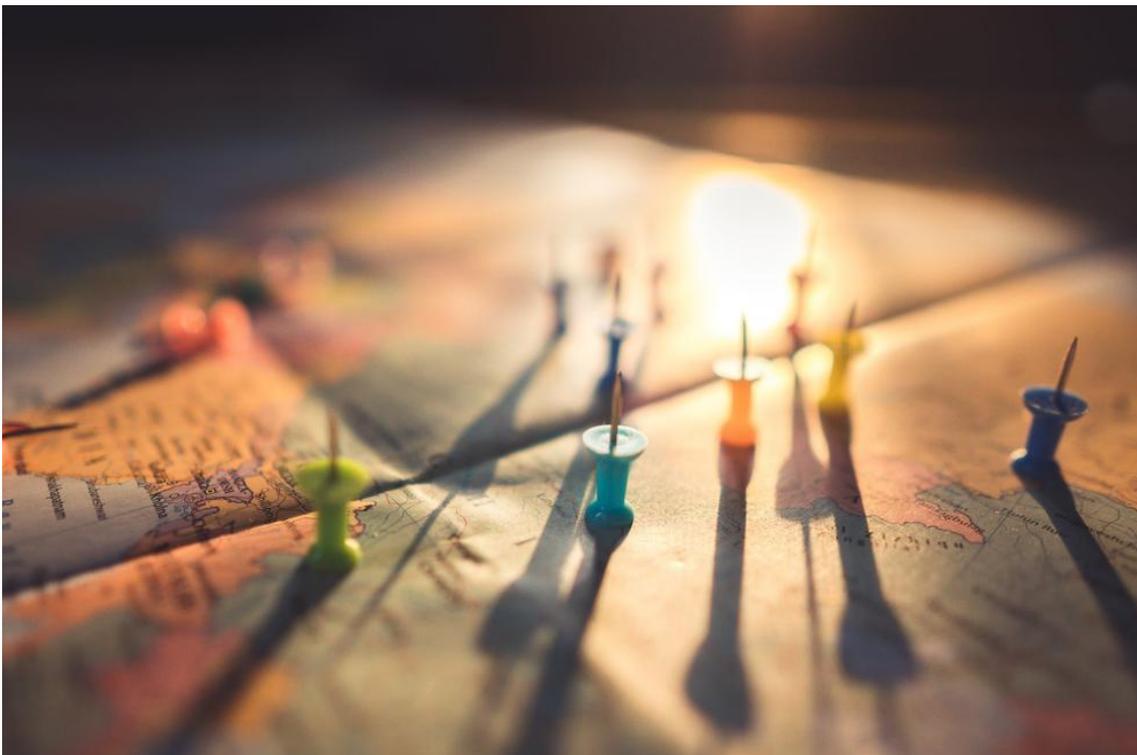


¿Cómo ser consciente de los riesgos de invertir o exportar en otro país?



Hay que seleccionar de una manera muy selectiva el mercado en donde queremos internacionalizarnos en función de si exportamos o invertimos

El riesgo está presente en el momento en el que la empresa da el salto al exterior. La situación económica y política del nuevo país, el mercado laboral o los riesgos a nivel internacional pueden afectar a la internacionalización de las empresas españolas. Por ello, la compañía K2 Intelligence explica los pasos que deben dar para ser conscientes del riesgo que pueden correr en su aventura internacional.

1. Informarse, el primer escalón

El primer paso para entrar en un nuevo mercado es tener toda la información. "**La información y más aún la correcta información es un vehículo necesario para la toma de decisiones pues permite evitar y gestionar los riesgos** a los que se enfrentaría la empresa cuando decide salir

de sus fronteras", destacan desde K2 Intelligence. En definitiva, convertir los datos de la información en Inteligencia, permitirá a la empresa decidir y actuar con una mejor estrategia comercial y de inversión.

Para ello, la empresa debe realizar un análisis preliminar del propio mercado, la inspección previa sobre el terreno, la consulta necesaria a quienes ya han pisado el mismo, la necesidad de ir acompañados por una consultora en inteligencia empresarial internacional, así como el lógico acercamiento a asesores legales y fiscales sin olvidar a las instituciones financieras.

Así, es necesario llevar a cabo una rigurosa recopilación de información relacionada con la inversión, incluyendo aquellos detalles relacionados con la adquisición de una compañía, y su equipo de dirección. Esta inteligencia le ayudara a manejar y controlar cualquier riesgo relacionado con la compañía objeto de adquisición.

Finalmente, en el análisis de potenciales futuros mercados, hay que definir además el mapa competitivo y **analizar las fortalezas y debilidades comerciales, regulatorias y políticas de los competidores** para obtener una idea más clara de cómo obtener una ventaja comercial.

2. La clasificación, ¿qué país será el destino de mi actividad?

Una forma sencilla de decidir a qué país destinar la inversión o las exportaciones de una empresa es a través de la clasificación que realiza la OCDE y que divide a todos los países del mundo en siete categorías. Según el informe de K2 Intelligence, aquellos territorios que corresponden al grupo 1 y 2 son los más fiables, en cuanto al riesgo-país. A partir de la tercera categoría ya hay países con un deterioro macroeconómico significativo que se estima puede afectar a su capacidad de pago.

En esta línea, es importante para una empresa identificar si el territorio tiene déficits significativos y persistentes en la balanza de pagos por cuenta corriente, proporciones altas de deuda a corto plazo respecto de la deuda externa total o las reservas netas exteriores, depreciaciones intensas del tipo de cambio o alteraciones importantes en el régimen cambiario, fuertes caídas en los precios de las bolsas de valores, ratios de deuda externa y del servicio de la misma altos.

"El riesgo-país es un concepto muy amplio, cuyo análisis requiere el estudio de aspectos económicos, financieros, políticos, históricos y sociológicos", señalan desde K2 Intelligence. El riesgo-país comprende el riesgo de impago de la deuda externa soberana y de la deuda externa privada cuando el riesgo de crédito se debe a circunstancias ajenas a la situación de solvencia o liquidez del deudor privado.

Hay que seleccionar de una manera muy selectiva el mercado en donde queremos internacionalizarnos en función de si exportamos o invertimos. Esto puede llevarse a cabo

estudiando el tamaño del país y su economía, sus indicadores de solvencia, su acceso a otros mercados (acuerdos comerciales) así como su estabilidad institucional, legal, y regulatoria.

Ejemplos de riesgo-país ha habido a lo largo de la historia política y económica. En un mundo tan dependiente e interconectado, un solo país por razones políticas y macroeconómicas puede originar enormes riesgos para el resto de los territorios incluso más allá de su entorno cercano. Es el caso de las revueltas árabes de 2011, la crisis financiera mundial año 2008, la crisis en Ucrania, así como guerras y ataques terroristas globales.

"El riesgo país siempre está ahí; cuando cruzamos la frontera con nuestras empresas y nuestros negocios, debemos estar preparados para saber afrontar con ciertas garantías nuestra inversión y nuestros proyectos en un terreno que no es el nuestro", destaca K2 Intelligence.

3. Los mercados emergentes, un nuevo enfoque

Los mercados emergentes representan países con menores ingresos per cápita, ello supone a su vez un incentivo para lograr un crecimiento más acelerado. Además, sus líderes normalmente tienden a industrializar sus países y acercarse a los ya industrializados, por ello sus previsiones de crecimiento del PIB están muy por encima de las de las economías maduras.

También son mercados mucho más volátiles en el más amplio sentido del término. Por ejemplo, la caída del precio de las materias primas ha afectado principalmente a los países exportadores de petróleo y minerales. Son economías excesivamente dependientes de un solo producto y poco diversificadas. Además, son países expuestos a desastres naturales, a situaciones de corrupción y a la evasión de capitales etc.

Entre estos nuevos territorios que ofrecen oportunidades, aunque con riesgos añadidos, destacan: Brasil, China, Colombia, República Checa, Egipto, Grecia, Hungría, India, Indonesia, Malasia, México, Marruecos, Qatar, Perú, Filipinas, Polonia, Rusia, Sudáfrica, Taiwán, Tailandia, Turquía y Emiratos Árabes Unidos, según la lista de Morgan Stanley Capital International Emerging Market Index. Pero, **las principales potencias emergentes son China e India, solo ellas concentran el 40% de la fuerza laboral mundial.**

Fuente: El Empresario