

Rodearse de otras empresas internacionalizadas:

¿una condición para expandirse de forma
rápida al exterior?

Retos de la internacionalización

- ▶ El éxito de una empresa depende de su capacidad de adaptación al entorno en el que ha decidido competir.
- ▶ El empresario de éxito normalmente tiene un marco institucional de referencia que conoce bien y domina.
- ▶ Si va a valorar oportunidades de negocio en mercados extranjeros tenderá a aplicar su habitual esquema de análisis.

No podemos aplicar las mismas reglas de juego a un tablero de juego diferente

- Socio inapropiado
- Mal momento para entrar
- Subestimar competencia

Riesgo cultural

- Malentendidos culturales

Riesgo comercial

Riesgos de la internacionalización

Riesgo político/legal

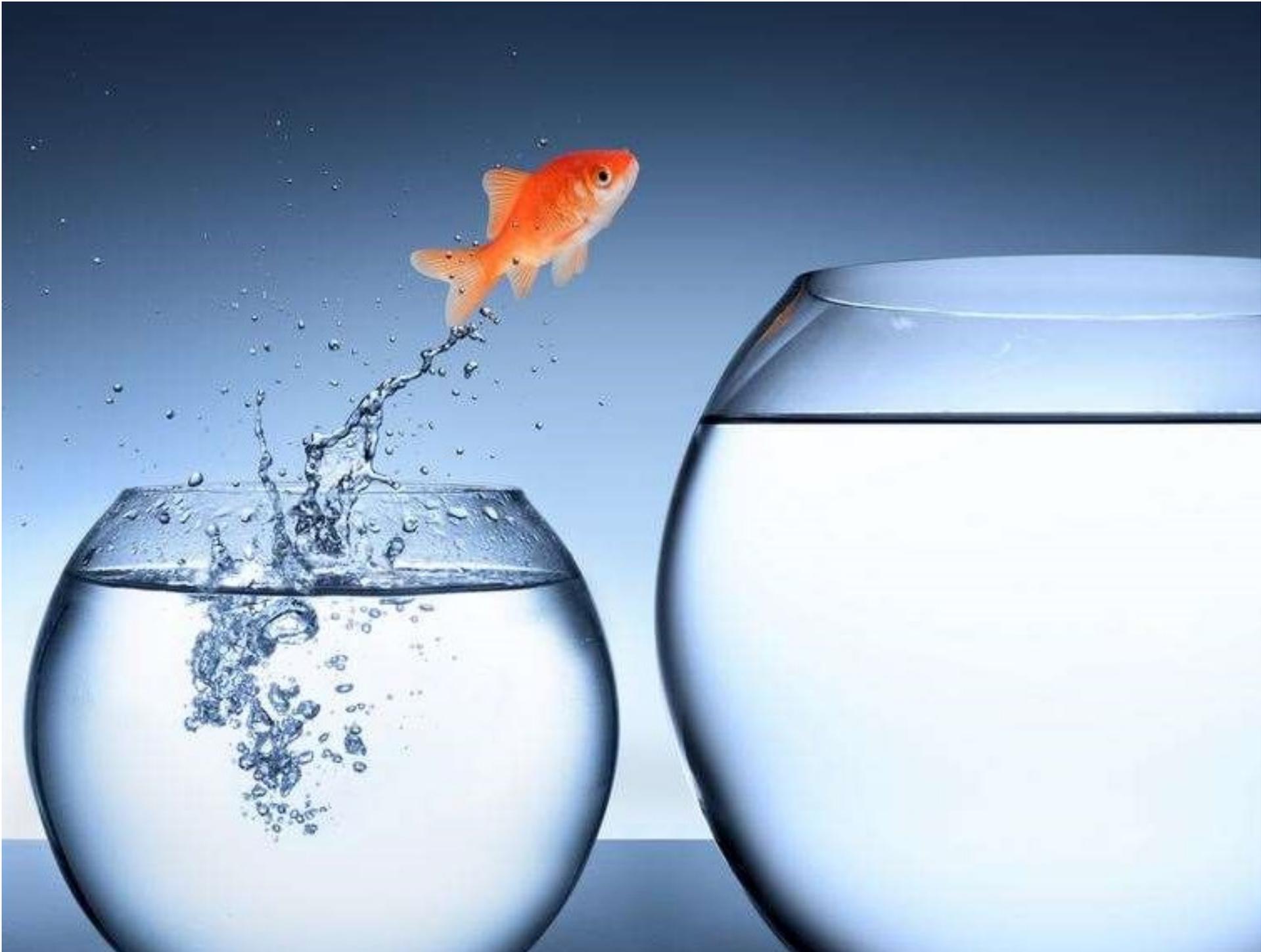
- Tipos de cambio
- Inflación
- Impuestos locales

Riesgo financiero

- Expropiaciones
- Aranceles
- Normas fitosanitarias



Salir de la zona
de confort



El fenómeno de las nuevas empresas internacionales

¿Qué sabemos?

- ▶ Mercado local pequeño
- ▶ Aparición de nichos de mercado globales
- ▶ Desarrollos tecnológicos en comunicaciones
- ▶ Nuevas y flexibles tecnologías de producción
- ▶ Crecimiento de las alianzas y redes globales
- ▶ Capacidades de la empresa



BORN
global

18%

Capacidades de la empresa *born global*

- ▶ Experiencia internacional
- ▶ Visión y compromiso
- ▶ Innovación
- ▶ Orientación emprendedora

Prima de internacionalización

Las *born globals* suelen obtener mejores resultados que las empresas locales

- ▶ Ubicuidad de la información a bajo coste
- ▶ Aprendizaje de socios internacionales
- ▶ Eficiencia logística
- ▶ Nichos de clientela a nivel mundial

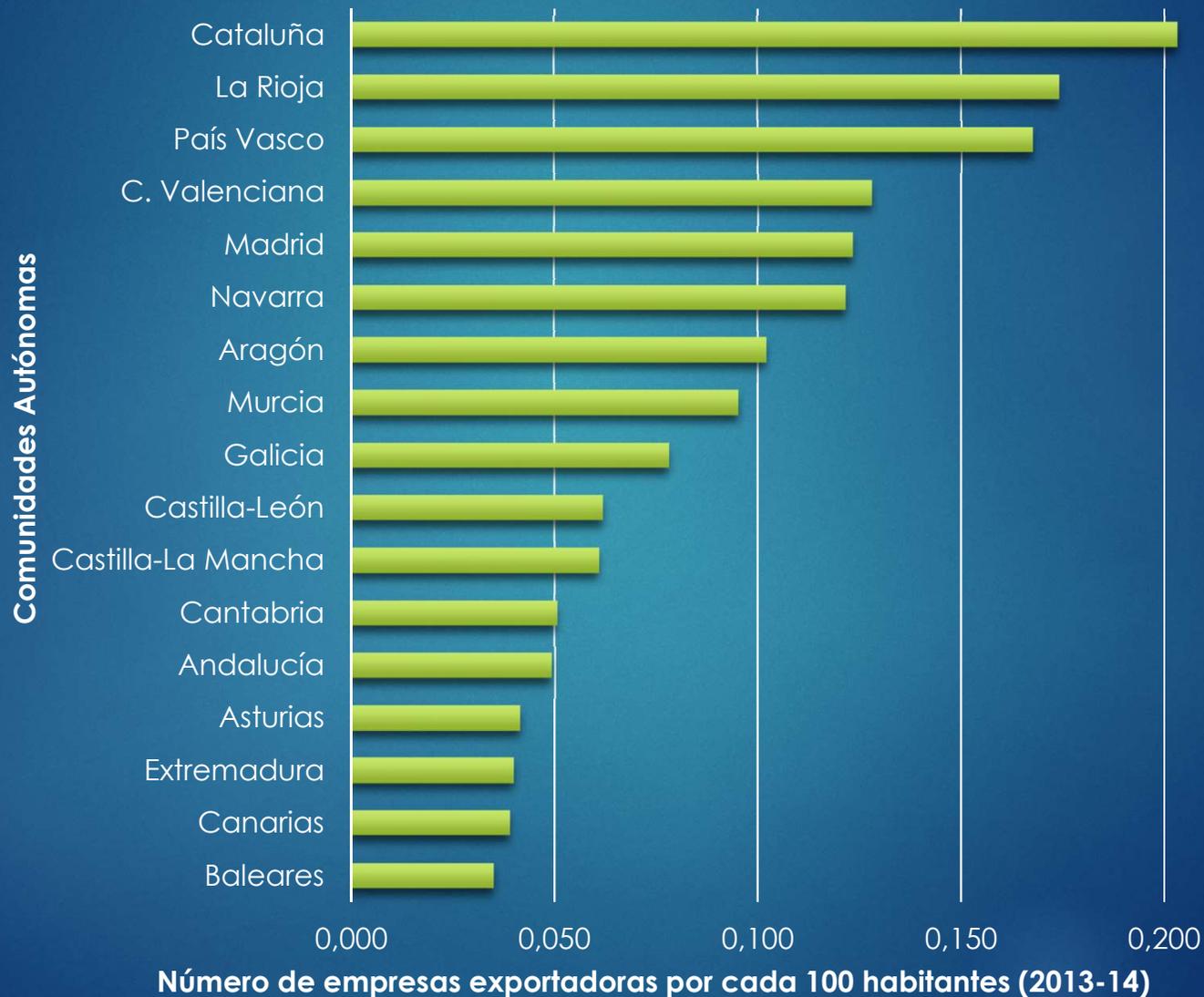


¿Qué pasa en España?

Estudio 1: Las instituciones y la internacionalización

¿Cómo afectan las instituciones a la internacionalización de las empresas de una determinada región?

Número de empresas exportadoras por CCAA



Fuente: ICEX (2015)

Estudio 1: Las instituciones y la internacionalización

▶ Instituciones regulativas



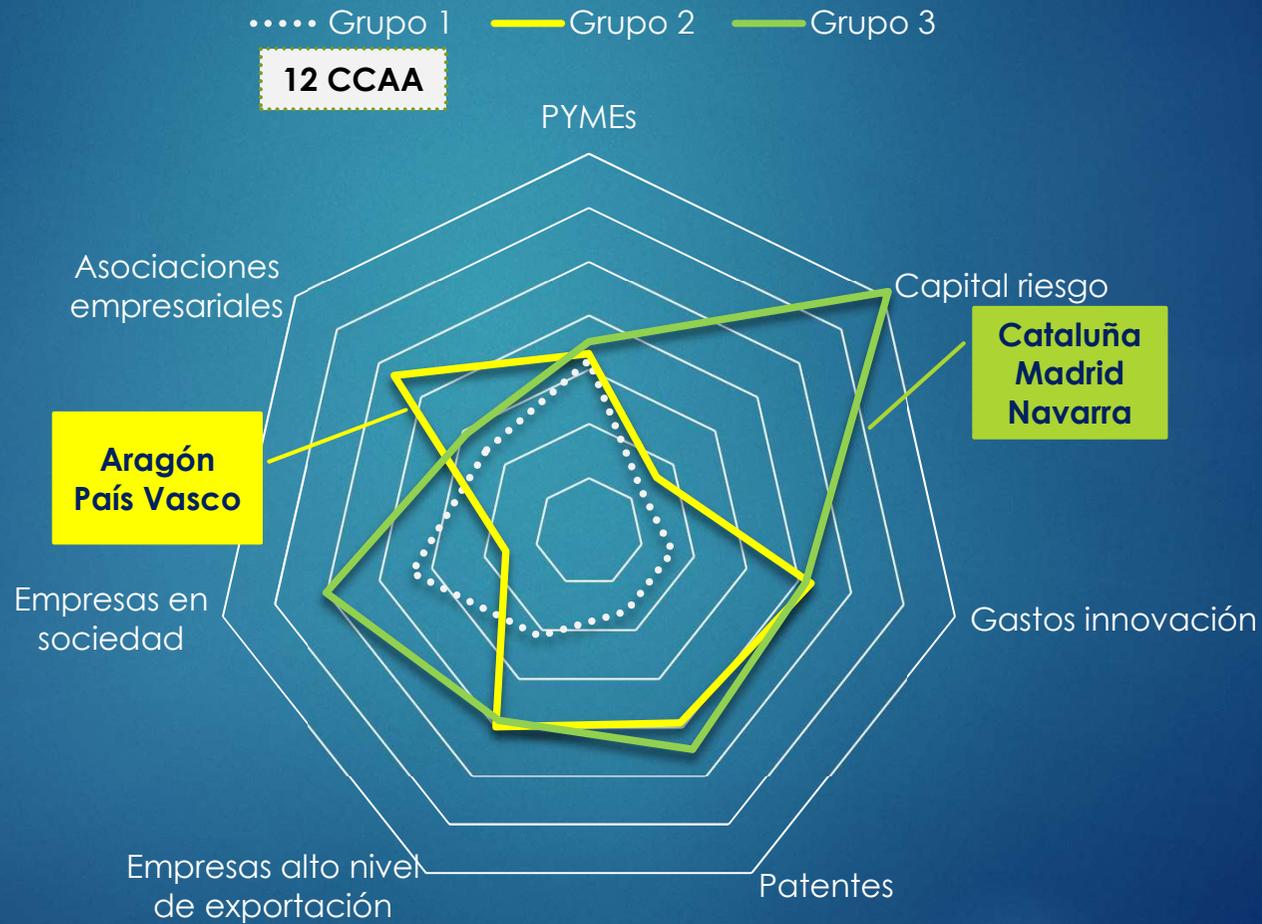
▶ Instituciones normativas



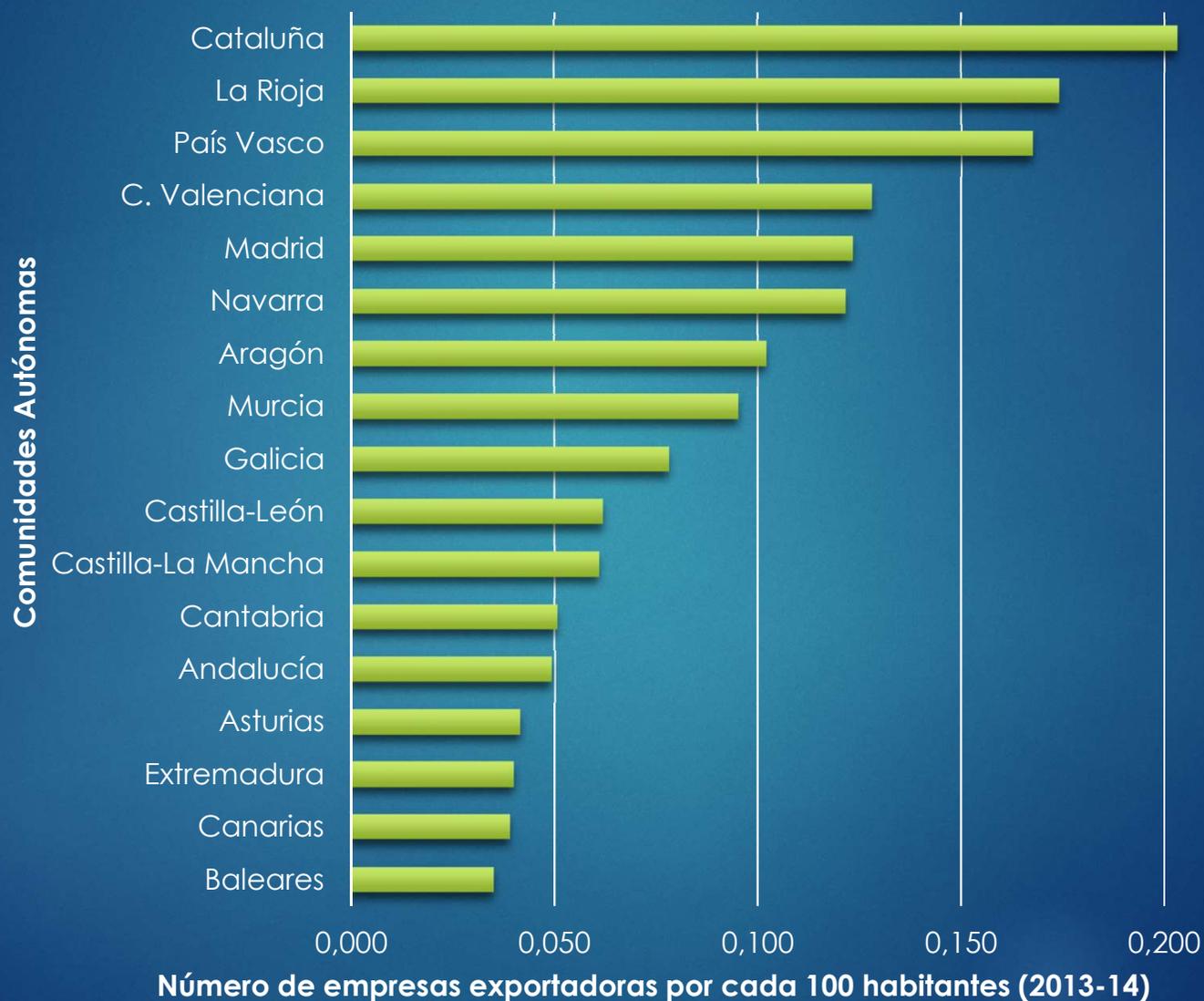
▶ Instituciones cognitivas



Instituciones cognitivas: experiencia empresarial



Número de empresas exportadoras por CCAA



Fuente: ICEX (2015)

Estudio 2: ¿Capacidades de la empresa o instituciones?

¿Capacidades de la empresa o rodearse de empresas internacionalizadas o emprendedoras por oportunidad?

Estudio 2: ¿Capacidades de la empresa o instituciones?

Análisis de 242 PYMES manufactureras españolas jóvenes

Tipo de empresas	Número (%)
No exportadoras	135 (63,2%)
Exportadoras tradicionales	68 (28,1)
Exportadoras rápidas (<i>Born Globals</i>)	21 (8,7)

En 3 años de vida más del 25% son ventas de exportación

Distribución geográfica de las exportaciones

Destino	Categoría de empresa	Media
Unión Europea	No exportadora	.65
	Exportadora tradicional	76.72
	Born Global	62.57
Resto de países de la OCDE	No exportadora	.00
	Exportadora tradicional	1.91
	Born Global	7.48
América Latina	No exportadora	.00
	Exportadora tradicional	5.86
	Born Global	6.81
Resto del mundo	No exportadora	.00
	Exportadora tradicional	12.80
	Born Global	33.50

Estudio 2: ¿Capacidades de la empresa o instituciones?

- ▶ Capacidades de la empresa
 - ▶ Producto homogéneo
 - ▶ Capacidad de innovación en productos
- ▶ Factores territoriales que reflejan las instituciones cognitivas
 - ▶ Exportaciones relativas al PIB de la región: Rodearse de empresas internacionales
 - ▶ Grado de emprendimiento por oportunidad de la región: Rodearse de emprendedores por oportunidad

Estudio 2: Resultados



- ▶ Factores que aumentan la probabilidad de que la empresa sea exportadora
 - ▶ Innovar en productos
 - ▶ Rodearse de empresas exportadoras
 - ▶ Rodearse de emprendedores por oportunidad
- ▶ Factores que aumentan la probabilidad de ser *born global* entre las empresas exportadoras
 - ▶ Producto homogéneo (nicho global)
 - ▶ Innovar en productos
 - ▶ Rodearse de empresas exportadoras

Conclusiones



- La internacionalización plantea muchos riesgos y retos a las empresas.
- El entorno institucional puede configurarse para facilitar o no la internacionalización.
- Rodearse de otras empresas internacionalizadas facilita tanto la internacionalización tradicional como la rápida.
- Rodearse de emprendedores por oportunidad ayuda a comenzar a exportar pero no a hacerlo de forma rápida y comprometida.
- La rápida internacionalización está más asociada con las capacidades internas de las empresas.

Rodearse de otras empresas internacionalizadas:

¿una condición para expandirse de forma
rápida al exterior?