

Dirección Estratégica Internacional

06 – Emprendedorismo Internacional

Jorge Washington Barrientos

Profesor Titular Ordinario FACE/UADE

Doctor (CC.EE./Administración) @ UBA MBA E.I. @ FIA/FEA/Universidade de São Paulo, LA @ FCE/UBA

Hoja de ruta

(Qué veremos hoy)

- Breve repaso
 Qué estuvimos viendo, algunas cuestiones parroquiales
- 2 Entrepreneurship
 Qué es, Cuál es el camino, qué tener en cuenta
- Entrepreneurship en acción Cómo se potencian, Cuáles son las lecciones
- Entrepreneurship internacional Estrategias, caminos, temas a tener en cuenta
- Debates y conclusiones
 Dudas, consultas, comentarios

Qué estuvimos viendo en el último encuentro

Qué estuvimos viendo en el último



Hoja de ruta

(Qué veremos hoy)

- Breve repaso

 Qué estuvimos viendo, algunas cuestiones parroquiale
- 2 Entrepreneurship
 Qué es, Cuál es el camino, qué tener en cuenta
- Entrepreneurship en acción Cómo se potencian, Cuáles son las lecciones
- Entrepreneurship internacional Estrategias, caminos, temas a tener en cuenta
- Debates y conclusiones
 Dudas, consultas, comentarios

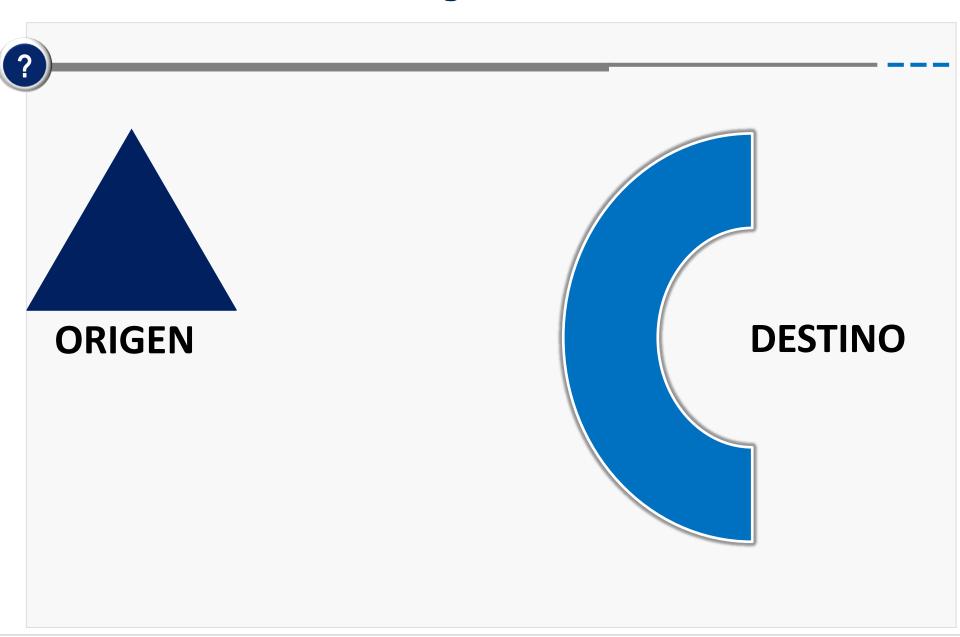
¿Cómo se ven Ustedes dentro de 10/15 años?

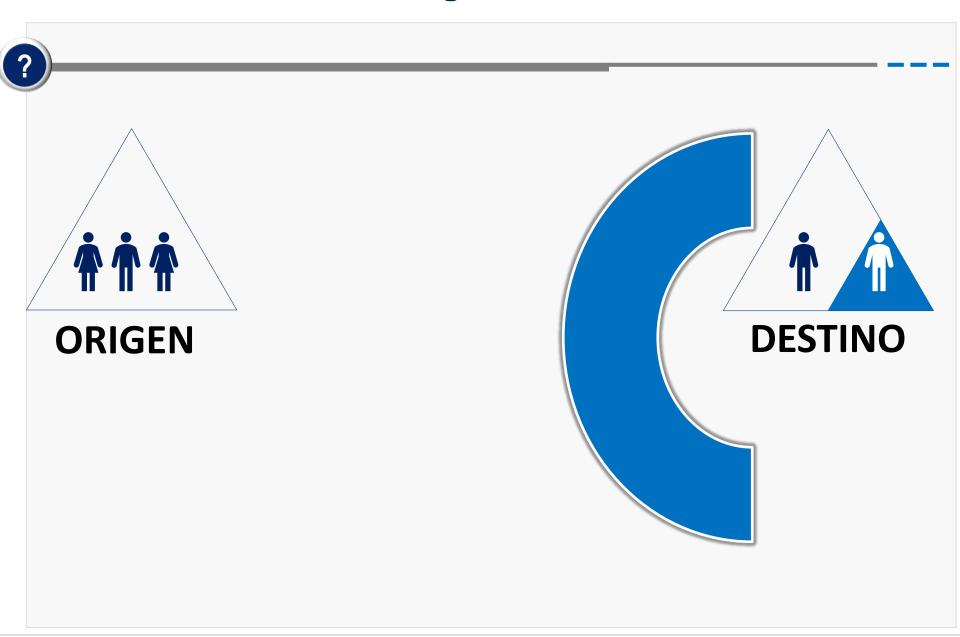


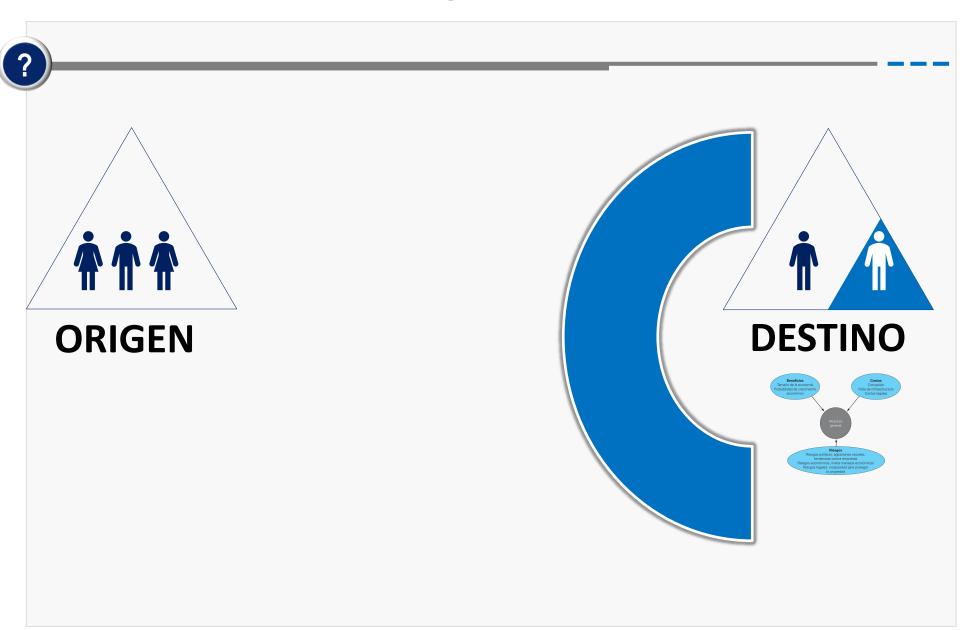
GLOBAL ENTREPRENEUR

Es una persona que, actuando globalmente, identifica oportunidades transnacionales para la creación de proposiciones de valor sustentables para atender tales oportunidades.











(HILL, Negocios Internacionales, 2011)



Beneficios

Tamaño de la economía Probabilidad de crecimiento económico Costos

Corrupción Falta de infraestructura Costos legales

Atractivo general

Riesgos

Riesgos políticos: agitaciones sociales, tendencias contra empresas

Riesgos económicos: malos manejos económicos

Riesgos legales: incapacidad para proteger

la propiedad







El origen de los negocios



(JWB, MODELO DE NEGOCIOS, 2001)









¿Cuándo tengo una idea de negocio? ¿Cuándo una oportunidad de negocio? ¿Cuándo ... un negocio? ¿A quién le competiría asumir el riesgo? ¿A quién la incertidumbre?

El origen de los negocios

(JWB, MODELO DE NEGOCIOS, 2001)









IDEA

OPORTUNIDAD

NEGOCIO

¿Cuándo tengo una idea de negocio?

¿Cuándo una oportunidad de negocio?

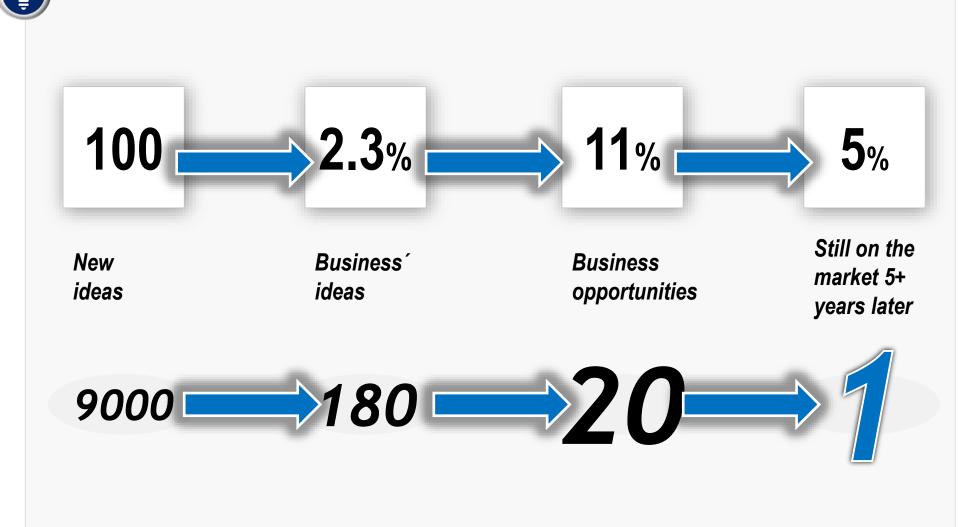
¿Cuándo ... un negocio?

¿A **quién** le competiría asumir el **riesgo**?

¿A quién la incertidumbre?

El origen de los negocios

(JWB, MODELO DE NEGOCIOS, 2001)



Source: Research Paper, SDSU, 2001

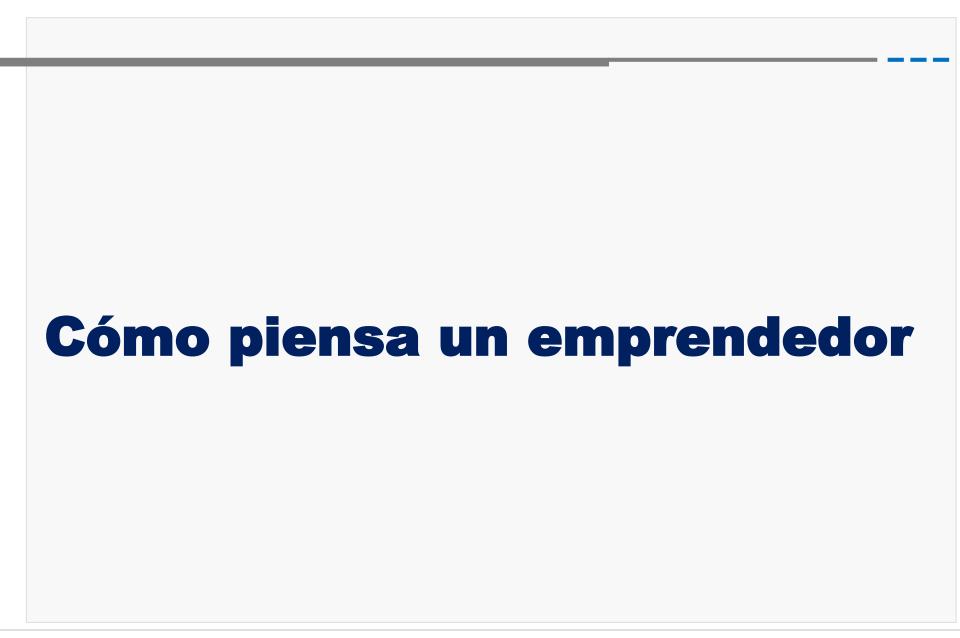
Supervivencia

(PENG, ESTRATEGIA GLOBAL, 2010)



		+1 año
0 a	9	78%
10 a	19	86%
20 a	99	95%
100 a	249	95%
250 +		100%

		+4 años
0 a	19	50%
20 a	49	67%
50 a	99	67%
100 a	499	70%



Cómo piensa un emprendedor



Cómo piensa un emprendedor

Hoja de ruta

(Qué veremos hoy)

- Breve repaso

 Qué estuvimos viendo, algunas cuestiones parroquiales
- 2 Entrepreneurship
 Qué es, Cuál es el camino, qué tener en cuenta
- Bntrepreneurship en acción Cómo se potencian, Cuáles son las lecciones
- Entrepreneurship internacional ESTRATEGIAS, CAMINOS, TEMAS A TENER EN CUENTA
- Debates y conclusiones
 Dudas, consultas, comentarios

CIDADES EMPRESARIALES

¿Cuándo surge la organización?

El origen de la organización



(...)



ACTUAL

Conjunto de capacidades al servicio de los propietarios y de la sociedad

Cómo potenciar (los socios naturales de las PyMEs)



Cómo potenciar

(los socios naturales de las PyMEs)



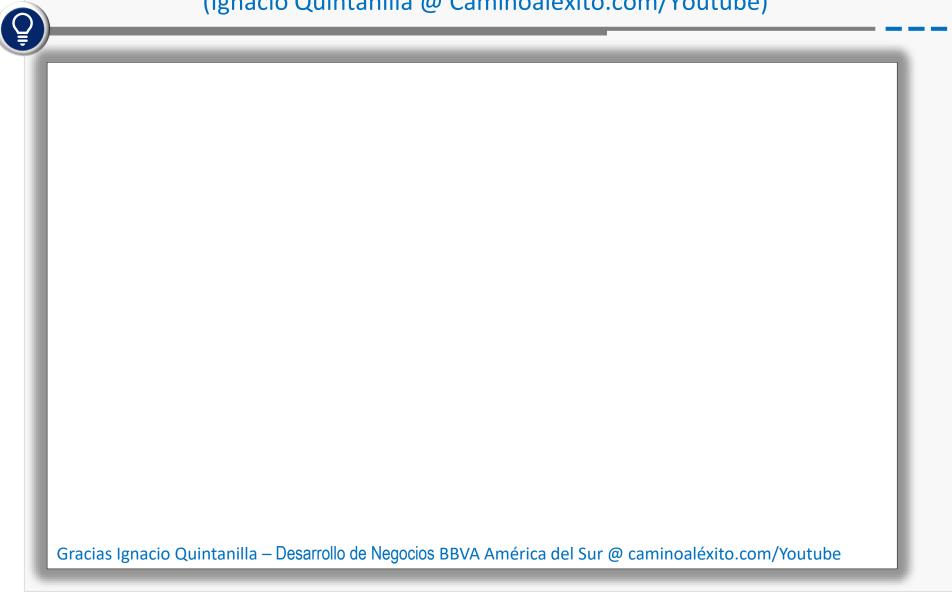






Cómo potenciar

(Ignacio Quintanilla @ Caminoaléxito.com/Youtube)



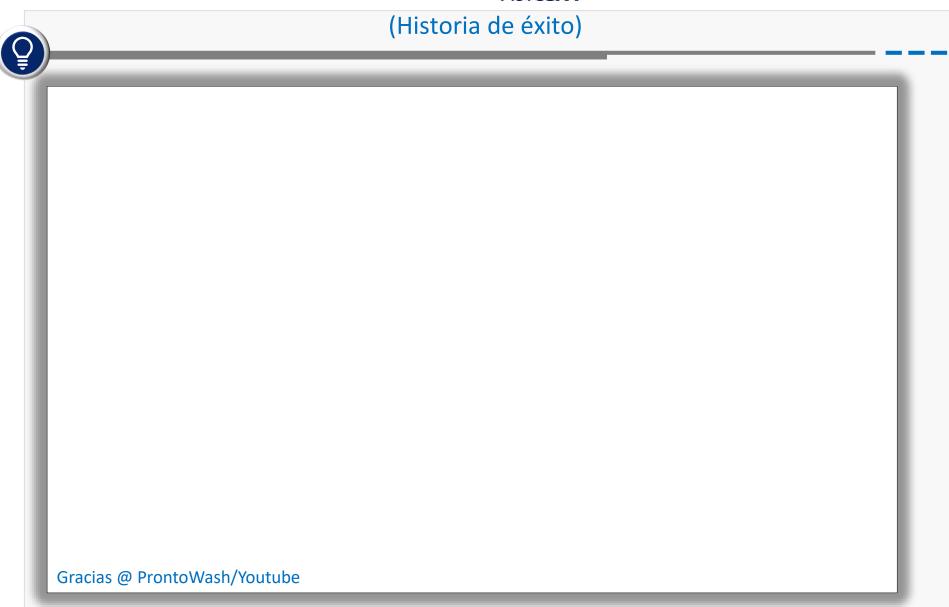
Qué tienen en común











(Historia de éxito)

¿Cuáles fueron las claves...?

Hoja de ruta

(Qué veremos hoy)

- Breve repaso

 Qué estuvimos viendo, algunas cuestiones parroquiale
- 2 Entrepreneurship
 Qué es, Cuál es el camino, qué tener en cuenta
- Entrepreneurship en acción Cómo se potencian, Cuáles son las lecciones
- 4 Entrepreneurship internacional Estrategias, caminos, temas a tener en cuenta
- Debates y conclusiones
 Dudas, consultas, comentarios

Emprendedor global



(McDougall&Oviatt,..., 2000)

"Una combinación de comportamiento tomador de riesgos, proactivo e innovador que atraviesa fronteras y pretende crear valor para en las organizaciones"

Emprendedor global



(McDougall&Oviatt,..., 2000)

"Una combinación de comportamiento tomador de riesgos, proactivo e innovador que atraviesa fronteras y pretende crear valor para en las organizaciones"

"A combination of innovative, proactive, and risk-seeking behavior that crosses national borders and is intended to create value in organizations"

Emprendedor global



(McDougall&Oviatt,..., 2005)

Descubrimiento

... búsqueda de oportunidades innovadoras

Enacción

... poner oportunidades en acción

Evaluación

... interpretar acciones tomadas para el desarrollo de experiencia y conocimiento

Explotación

... Desarrollo futuro de las oportunidades

Discovery

...finding innovative opportunities

Enactment

... proactively put opportunities into use

Evaluation

... to interpret the actions taken developing experience and Knowledge

Exploitation

...future development of the opportunity



Cómo se internacionalizan





Corriente económica

- 1. Características del Management Ej.: Psicológicas, Comportamentales
- 2. Características de la Organización Ej.: Tamaño, Edad, Recursos, Información, etc.
- 3. Características del entorno

 Ej.: Competitividad, incentivos del gobierno...

Estadíos

- Operación Local, sin exportaciones habituales
- 2. Exportaciones locales, vía representantes o agentes
- Establecimiento de una subsidiaria en el exterior
- 4. Producción y manufactura en el exterior

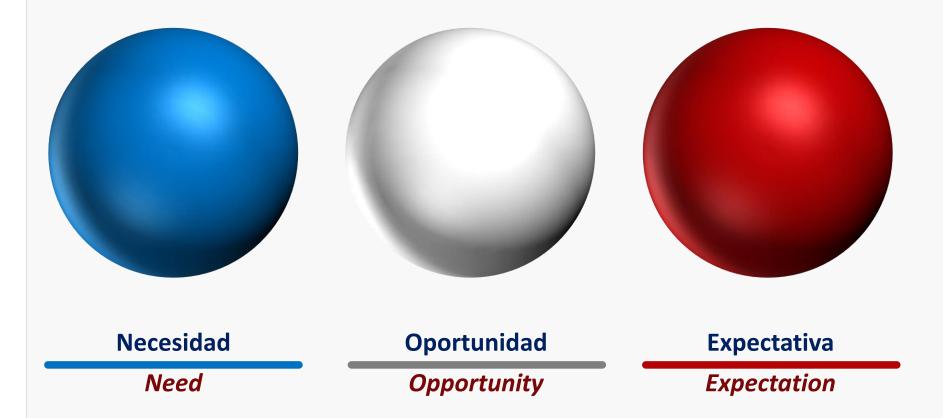
Economic stream

- 1. Management characteristics E.g.: Psychological, behavioral
- 2. Organization characteristics
 E.g.: Size, age, resources, information, etc.
- 3. Environment characteristics
 E.g.: Competitiveness, Government incentives, etc.

Stages

- 1. Local operations, no regular export activities
- Limited export activities, via representatives or agents
- 3. The establishment of an overseas subsidiary
- 4. Overseas production & manufacturing units







Necesidad

Oportunidad

Expectativa

Need

Opportunity

Expectation













- 1. Objetivos empresariales
- 2. Capacidades empresariales
- 3. Atractivo del mercado de DESTINO
- 4. Preferencias del equipo gerencial



Disparadores internos

- Percepción del management
- Eventos específicos
- Especialización



- Demanda de mercado
- Asociaciones comerciales
- Oportunidades



Abordaje a la internacionalización

- Ingenuo Se utiliza el mismo abordaje para todos los mercados.
- Eventos específicos Se utiliza un abordaje para cada mercado, pero sin investigar y prepararse, si funciona está bien
- Competitivo estratégico Compañías evalúan y preparan su estrategia en función de opciones y oportunidades, desarrollando capacidades apropiadas

Recursos y capacidades

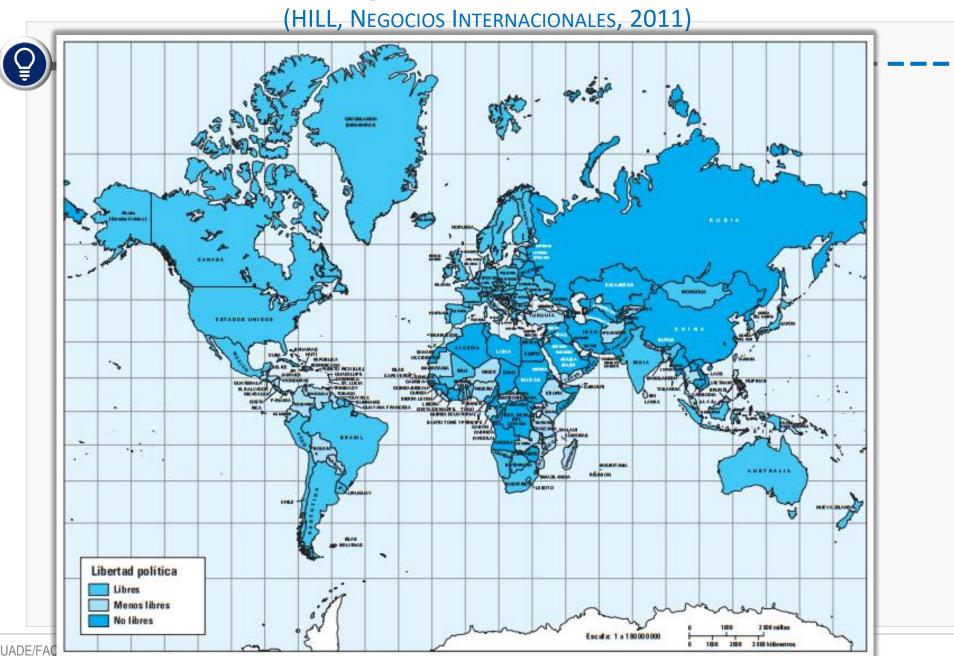


Charles W. L. **HILL**Prof. de Administración de Negocios
(University of Washington @ Seattle)

(HILL, Negocios Internacionales, 2011)

- Los emprendimientos son el influjo innovador en las
 - Los emprendimientos requieren economías de mercado para su desarrollo.
 - Estudios (*) demuestran que, en 20 años en 102 países, aquellos con mayor libertad económica más desarrollaron su economía (Hong-Kong, Suiza, Singapur, Estados Unidos, Canadá, Alemania)
 - China despegó cuando "abrió" las "zonas económicas especiales"

economías.

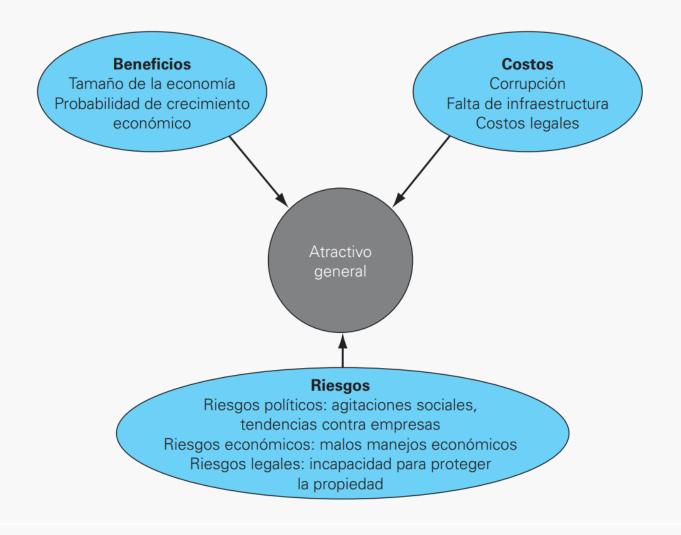


(HILL, NEGOCIOS INTERNACIONALES, 2011) ESTABOLS UNIDOS Libertad económica 80-100% Libre 70-79.9% En su mayoría libre 60-69.9% Moderadamente libre 50-59.9% En su mayoria no libre 0-49.9% Reprimido Sin clasificación Escala: 1 a 180 000 000

UADE/FACE

(HILL, Negocios Internacionales, 2011)





Alianzas Estratégicas y trabajos en redes



Mike **PENG**Profesor de Estrategia Global
(University of Texas @ Dallas)

Iniciativa empresarial

(PENG, ESTRATEGIA GLOBAL, 2010)

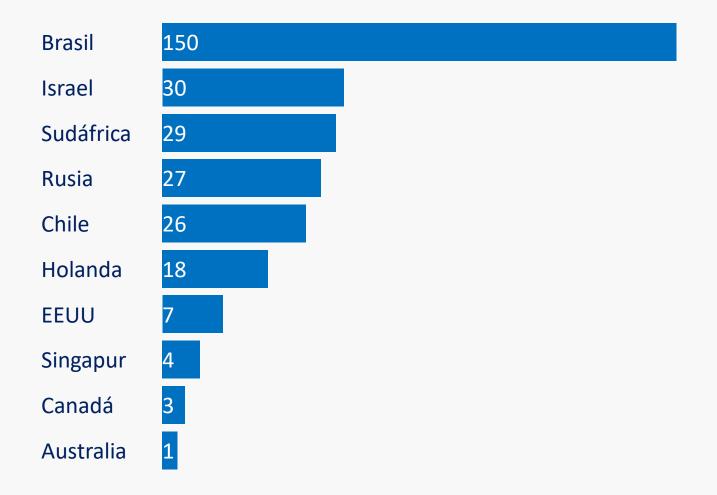


"Una combinación de comportamiento innovador de riesgo proactivo y en busca que cruza fronteras nacionales con la intención de crear riqueza en las organizaciones"

Días para setup inicial*

(PENG, ESTRATEGIA GLOBAL, 2010)





Días para *setup* inicial*

(THE WORLD BANK, DOING BUSINESS, 2020)



G20	Starting a Business	Economy	Dealing with Construction Permits	Getting Electricity	Registering Property	Getting Credit	Protecting Minority Investors	Paying Taxes	Trading across Borders	Enforcing Contracts	Resolving Insolvency
	1	New Zealand	7	48	2	1	3	9	63	23	36
	2	Georgia	21	42	5	15	7	14	45	12	64
G20	3	Canada	64	124	36	15	7	19	51	100	13
	4	Singapore	5	19	21	37	3	7	47	1	27
	5	Hong Kong SAR, China	1	3	51	37	7	2	29	31	45
	6	Jamaica	70	120	85	15	61	124	136	119	34
G20	7	Australia	11	62	42	4	57	28	106	6	20
	8	Uzbekistan	132	36	72	67	37	69	152	22	100
	9	Azerbaijan	59	80	44	1	105	40	83	28	47
	10	Armenia	62	30	13	48	120	52	43	30	95
G20	18	United Kingdom	23	8	41	37	7	27	33	34	14
G20	27	China	33	12	28	80	28	105	56	5	51
G20	33	Korea, Rep.	12	2	40	67	25	21	36	2	11
G20	37	France	52	17	99	104	45	61	1	16	26
G20	38	Saudi Arabia	28	18	19	80	3	57	86	51	168
G20	40	Russian Federation	26	7	12	25	72	58	99	21	57
G20	55	United States	24	64	39	4	36	25	39	17	2
G20	77	Turkey	53	41	27	37	21	26	44	24	120
G20	98	Italy	97	38	26	119	51	128	1	122	21
G20	106	Japan	18	14	43	94	57	51	57	50	3
G20	107	Mexico	93	106	105	11	61	120	69	43	33
G20	125	Germany	30	5	76	48	61	46	42	13	4
G20	136	India	27	22	154	25	13	115	68	163	52
G20	138	Brazil	170	98	133	104	61	184	108	58	77
G20	139	South Africa	98	114	108	80	13	54	145	102	68
G20	140	Indonesia	110	33	106	48	37	81	116	139	38
G20	141	Argentina	155	111	123	104	61	170	119	97	111

Días para *setup* inicial*

(THE WORLD BANK, DOING BUSINESS, 2020)



G20	Starting a Business	Economy	Dealing with Construction Permits	Getting Electricity	Registering Property	Getting Credit	Protecting Minority Investors	Paying Taxes	Trading across Borders	Enforcing Contracts	Resolving Insolvency
	1	New Zealand	7	48	2	1	3	9	63	23	36
	2	Georgia	21	42	5	15	7	14	45	12	64
G20	3	Canada	64	124	36	15	7	19	51	100	13
	4	Singapore	5	19	21	37	3	7	47	1	27
	5	Hong Kong SAR, China	1	3	51	37	7	2	29	31	45
	6	Jamaica	70	120	85	15	61	124	136	119	34
G20	7	Australia	11	62	42	4	57	28	106	6	20
	8	Uzbekistan	132	36	72	67	37	69	152	22	100
	9	Azerbaijan	59	80	44	1	105	40	83	28	47
	10	Armenia	62	30	13	48	120	52	43	30	95
G20	18	United Kingdom	23	8	41	37	7	27	33	34	14
G20	27	China	33	12	28	80	28	105	56	5	51
G20	33	Korea, Rep.	12	2	40	67	25	21	36	2	11
G20	37	France	52	17	99	104	45	61	1	16	26
G20	38	Saudi Arabia	28	18	19	80	3	57	86	51	168
G20	40	Russian Federation	26	7	12	25	72	58	99	21	57
G20	55	United States	24	64	39	4	36	25	39	17	2
G20	77	Turkey	53	41	27	37	21	26	44	24	120
G20	98	Italy	97	38	26	119	51	128	1	122	21
G20		Japan	18	14	43	94	57	51	57	50	3
G20	107	Mexico	93	106	105	11	61	120	69	43	33
G20		Germany	30	5	76	48	61	46	42	13	4
G20		India	27	22	154	25	13	115	68	163	52
G20		Brazil	170	98	133	104	61	184	108	58	77
G20		South Africa	98	114	108	80	13	54	145	102	68
G20		Indonesia	110	33	106	48	37	81	116	139	38
G20	141	Argentina	155	111	123	104	61	170	119	97	111

Estrategias Empresariales

(PENG, ESTRATEGIA GLOBAL, 2010)



- 1. Crecimiento
- 2. Innovación
- 3. Redes
- 4. Financiamiento y Gobierno
- 5. Cosecha y Salida

Estrategias Empresariales **

(PENG, ESTRATEGIA GLOBAL, 2010)

2

3

CRECIMIENTO

Ponen énfasis en la acción más que en el análisis. Son fuertes en la agilidad empresarial y comercial.

INNOVACIÓN

Es una variante de la especialización y diferenciación.

Mejoran lo conocido combinando lo existente.

REDES

Aprovechamiento de vínculos para potenciar los negocios.

Es una variante natural para apalancar capacidades empresariales.

FINANCIAMIENTO Y

GOBIERNO

Obtener capital para el crecimiento a cambio de derechos de gobierno.

5 COSECHA Y SALIDA

Transformar la estructura accionaria para salirse del negocio.

Hoja de ruta

(Qué veremos hoy)

- Breve repaso

 Qué estuvimos viendo, algunas cuestiones parroquial
- 2 Entrepreneurship
 Qué es, Cuál es el camino, qué tener en cuenta
- Entrepreneurship en acción Cómo se potencian, Cuáles son las lecciones
- Entrepreneurship internacional Estrategias, caminos, temas a tener en cuenta
- Debates y conclusiones

 Dudas, consultas, comentarios

Dudas, consultas, inquietudes





iiiMuchas gracias!!!

Jorge Washington Barrientos
jbarrientos@uade.edu.ar