



Cátedra de
Internacionalización

JORNADA: LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS DE LA PROVINCIA DE JAÉN

27 de octubre de 2022

“Condiciones para la internacionalización de las empresas”

Marta Muñoz Guarasa

Universidad de Jaén
Departamento de Economía
Cátedra de Internacionalización
mmunoz@ujaen.es



OBJETIVO

- Explicar la necesidad que tienen las empresas de internacionalizarse y qué deben hacer para ello, de acuerdo con la experiencia exitosa de algunas empresas que han llevado a cabo este proceso.



ESTRUCTURA

- I- La internacionalización de la empresa
- II-¿Por qué internacionalizar?
- III- Condiciones necesarias para la internacionalización
- IV- Algunos ejemplos de empresas andaluzas internacionalizadas
- V- Recomendaciones



I- LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA

- ¿Qué es la internacionalización de la empresa?
- Las formas de internacionalización son:
 - 1) Licencia
 - 2) Exportación
 - 3) Inversión en el exterior
 - 4) Otras: Joint Ventures



II-¿POR QUÉ INTERNACIONALIZAR?

- Mercado interno saturados
- Aumento de margen
- Diversificación del riesgo
- Evitar la dependencia comercial
- Aprovechar mercados en expansión
- Imagen
- Posibilidades de crecer con poca inversión



III- CONDICIONES NECESARIAS PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN

<i>Formas de internacionalización</i>	<i>Ventajas</i>		
	Propiedad	Internalización	Localización
Inversión en el exterior	Si	Si	Si
Exportación	Si	Si	No
Licencia	Si	No	No

Fuente: Dunning, J.H. (1988a; p. 28)



MODELO DE LAS CAPACIDADES DINÁMICAS

Según Teece et al. (1997) las capacidades dinámicas son aquellas de orden superior que permiten a las empresas implementar nuevas estrategias mediante la modificación, combinación y transformación de los recursos disponibles en formas nuevas y diferentes.

Además, dichas capacidades dinámicas añaden flexibilidad y mejoran la adaptabilidad de la empresa al mercado exterior, lo que acelera el proceso.

Para que la empresa se internacionalice tiene que tener capacidades dinámicas.



MODELO GRADUAL Y ACELERADO

- Modelo gradual: Se internacionalizan poco a poco. Primero a los países que están más cercanos física y culturalmente. También utilizan formas de entradas más fáciles y con menor riesgo hasta llegar a otras más comprometidas como la inversión directa extranjera (Johanson y Vahlne, 1977).
- Modelo acelerado: Se internacionalizan desde el momento de su creación. Son las llamadas Born Globals (3 años desde su creación -Bell, 1995- y al menos un 10 por ciento de ventas en el exterior -Crick 2009)



IV.- ALGUNAS EXPERIENCIAS DE EMPRESAS INTERNACIONALIZADAS

Sector oléicola

Castillo de Canena (BG)
Galgón 99- Oro Bailén
Aires de Jaén (BG)
El Trujal de la Loma

Sector industrial

Alvic

Sector servicios

Clever (BG)
S.I.C.I Dominus
GP Tech (BG)
Prodiel



¿QUÉ VENTAJAS COMPETITIVAS TIENEN LAS EMPRESAS INTERNACIONALIZADAS?

Recursos humanos

Formación

Experiencia

Conocimiento del sector

Conocimiento de los procesos de internacionalización

Sistema productivo y producto

Calidad del producto

Diferenciación

Diversificación

Adaptación del producto al cliente

I+D+i

Tecnología

Innovación

Colaboración con centros tecnológicos y universitarios

Reconocimiento externo



Marco teórico propuesto por Martos-Martínez and Muñoz-Guarasa (2020), en el que se incluyen las claves para que las empresas puedan alcanzar capacidades dinámicas.

Las empresas deben llevar a cabo las siguientes estrategias para internacionalizarse:

Orientación al mercado internacional (EOMI): conocimiento objetivos y experiencial del mercado internacional.

Orientación a la red internacional (EORI): crear red social y de negocios (clientes, competidores, servicios a empresas, etc.).

Orientación al emprendimiento internacional (EOEI): prestar servicios innovadores y características del fundador (proactivo, agresividad competitiva, proclive, etc.).







V- RECOMENDACIONES

- Condición necesaria: Hacer un producto de calidad (calidad en el producto y en el proceso).
- Incorporar en la empresa personal cualificado: White collar: Personas expertas en conocimiento de los mercados exteriores, con conocimientos de idiomas y con decisión y comprometida con el proyecto.
- Gestión eficaz: Se requiere rapidez en la toma de decisiones. Incorporar persona capaz de dirigir la empresa y a la que se le debe dejar tomar decisiones.
- Pedir ayuda institucional: EXTENDA, ICEX, Cámaras de Comercio, etc.
- Valoración externa: Ej. presentar el producto a premios
- Comenzar por los mercados más “fáciles”
- Creer en vosotros mismos, en vuestro producto, en vuestra gente y en vuestras capacidades.



V- RECOMENDACIONES

“Con seriedad, transparencia, humildad y profesionalidad”
(J. L. González, Olivais do Sul).

“Con recursos financieros, pero sobre todo, con voluntad, constancia y perseverancia” (F. Vañó, Castillo de Canena).

“Con confianza, esfuerzo y paciencia”

.....se alcanza el éxito en el proceso de internacionalización.



Cátedra de
Internacionalización

MUCHAS GRACIAS POR SU ATENCIÓN