

Innovación en Emprendimiento: El caso de las Born Globals

Jose Luis Garcés Bautista^a, Sofia Estelles-Miguel^b, Marta Peris-Ortiz^c, Gladys Mireya Valero Cordoba^d

^aUniversidad Autónoma de Bucaramanga, Bucaramanga, Colombia, jgarces2@unab.edu.co,

^bUniversitat Politècnica de València, Valencia, España, soesmi@omp.upv.es, ^cUniversitat Politècnica

de València, Valencia, España mperis@doe.upv.es, ^dUniversidad Pontificia Bolivariana, Bucaramanga, Colombia, gladys.valero@upb.edu.co.

Resumen

El emprendimiento con innovación permite a las empresas nacientes satisfacer una necesidad de mercado en cuanto a insertar productos y servicios regionales a un mercado más global, siendo las Empresas Nacidas Globales una nueva perspectiva de emprendimiento e innovación. El objetivo de este artículo es presentar una revisión de literatura, donde se evidencie la correlación entre las Born Globals y la Innovación empresarial. Se realizó como metodología una búsqueda de términos en Google Scholar, bases de datos académicas Scielo, Scopus y Redalyc, con enfoque cualitativo y correlacional. Los resultados obtenidos datan desde los inicios de los años 90 con los inicios del término Nacidas Globales hasta el auge de la creación de este tipo de emprendimientos en el 2020.

Palabras clave: *Emprendimiento, Innovación, Born Globals.*

Introducción

El estudio de las Empresas Nacidas Globales “Born Global” explica los nuevos conceptos de internacionalización e innovación empresarial mediante el análisis de las diversas teorías de la creación de empresas en el ámbito global, lo cual conlleva a dar solución a necesidades exclusivamente a nivel mundial dado que responden únicamente a dichos mercados y no les interesan los mercados locales o nacionales. El presente trabajo se divide de la siguiente forma: Inicios de la creación del término (década de los 90), evolución (década de los 2000) y finalmente un auge académico entre el 2010 al 2020.

Inicios del término “Born Global”: Década de los 90

El primer acercamiento a la definición de empresa global se encuentra en Ohmae (1991), que indica que existen empresas que han abandonado su identidad nacional y operan como entidad sin patria, en una escala mundial. Oviatt y McDougall (1994) proponen la integración existente entre la internacionalización, el emprendimiento y la estrategia, en la búsqueda de la explicación de un “fenómeno emergente” conocido hoy en día como Empresas Nacidas Globales. Madsen y Servais (1997) afirman que el fenómeno ha sido parte de la literatura

relacionada con los procesos de internacionalización y se opone a los modelos tradicionales de internacionalización. La conclusión es que las “Born Globals” crecen de una manera distinta.

Evolución del término “Born Global”: Década del 2000

En esta década encontramos la evolución y el surgimiento de Empresas Nacidas Globales y aparecen casos prácticos de la misma, teniendo en cuenta incluso modelos gerenciales adaptados a esta praxis. Harveston, Kedia y Davis (2000) estudiaron el papel protagonista del Gerente de este tipo de empresas, concluyen que este tipo de empresas tendrán gerentes con mentalidades más geocéntricas que los de firmas de globalización gradual. Los gerentes de las primeras presentan experiencia internacional más amplia que los de las segundas. En Hodgkinson (2000) encontramos un caso práctico sobre el Proceso de Internacionalización de PYMEs en Asia, los escasos recursos financieros y de gestión de esta parecían colocar la globalización fuera de su alcance. La política debe basarse en fomentar la actualización de la tecnología y las habilidades de gestión general de las PYMEs, viendo las Empresa Nacidas Globales como una oportunidad con innovación.

Bell, McNaughton y Young (2001) proporcionan pruebas claras de la internacionalización rápida y dedicada de las empresas “Born Global”. Por lo general, son empresas más pequeñas que se internacionalizan desde el inicio o casi. También identifican la existencia de empresas globales 'nacidas de nuevo' y exploran algunas de las circunstancias que han llevado a su internacionalización rápida y dedicada, a este tipo las llaman “renacidas” que permiten la comprensión de la transición entre una empresa tradicional a una empresa global.

Rasmussen y Madsen (2002) basándose en estudios empíricos sobre el comportamiento exportador de las empresas indican que, muchas empresas no se desarrollan en etapas incrementales con respecto a sus actividades internacionales, introduciendo las empresas nacidas globales como una tipología de empresa internacional, para dejar de ser un “fenómeno”. Zahra y George (2002) aproximan su definición de Empresas Globales en un proceso de descubrir y explotar de modo creativo oportunidades fuera de los mercados domésticos en búsqueda de ventaja competitiva.

Campbell – Hunt y Chetty (2004) realizan un análisis sistemático del grado en que las empresas tradicionales o globales van hacia la internacionalización y cómo difieren en las estrategias utilizadas, en sus motivaciones y sus capacidades previas. Knight y Cavusglı (2005) plantean que estas empresas nacen de la necesidad generada por la internacionalización en búsqueda de dar soluciones rápidas a un mercado netamente internacional sin tener en cuenta los mercados locales. De la misma manera que pueden ser pequeñas compañías (usualmente) orientadas hacia la tecnología con altos niveles de innovación que operan en mercados internacionales desde su fundación.

A finales de esta década, se presentan casos aplicados: en Reino Unido (Kudina et al., 2008) y en Centro América. (Lopez et al., 2009) indican que una característica distintiva de las empresas del estudio es que realizan la mayor parte de la investigación y el desarrollo a nivel internacional.

Auge Académico de las “Born Global”: 2010 al 2020

En esta década se da el apogeo de las Born Globals, se presenta información condensada de casos reales de aplicación. A su vez, se presentan artículos de investigación con revisiones de literatura, estados de arte, perfiles gerenciales, entre otros.

Tanev (2012) da información relevante para los emprendedores y los equipos de alta dirección de las empresas de nuevas tecnologías enfocados en las Born Globals. Pettersen y Tobiassen (2012) indican que las investigaciones sobre este tipo de empresas lo hacen desde su fundación legal, mientras que hay estudios que muestran que las empresas internacionales atraviesan largos períodos de pre-fundación, que afectarán al crecimiento y la internacionalización de las mismas.

Uner et al. (2013) afirman que no se ha abordado la cuestión de si las barreras a la exportación presentan diferencias significativas entre empresas. Sus resultados sugieren que las barreras percibidas difieren principalmente para las empresas en la etapa de comercialización nacional, la etapa previa a la exportación y para las empresas globales nacidas.

Cavusgli et al. (2015) en su investigación descriptiva concluyen que las empresas nacidas globales, representan una tendencia contemporánea optimista para los negocios internacionales en la que cualquier firma, de cualquier tamaño o base de experiencia o recursos, puede participar activamente en el comercio transfronterizo. Zander et al. (2015) indican que a pesar de su creciente importancia, la comprensión de cómo y por qué estas empresas desarrollan e implementan sus estrategias de internacionalización, y qué las hace exitosas, sigue siendo incompleta. Mendez (2015) hace un paralelismo entre las empresas UPPSALA y las Born Global, de modo que explica el “modus operandi” del proceso de internacionalización de las primeras se enfoca en la creación temprana de las nacidas globales, las cuales se orientan en mercados internacionales, omitiendo etapas en el proceso de globalización.

Lin et al. (2016) estudian en la provincia de Zhejiang (China) casos de empresas Nacidas Globales. Analizan como factor principal para el crecimiento a nivel global a los gerentes (alto nivel de formación, cualificación, experiencia, fuerte inclinación hacia la innovación, networking). Ughetto (2016) examinó la relación del capital humano de los emprendedores y su percepción de cómo el capital riesgo puede afectar de forma positiva. Saucedo–Espinosa, et al. (2016), explican el papel primordial que deben cumplir todas las organizaciones, como su Responsabilidad Social Corporativa; es en este punto donde los autores tienen en cuenta el rol de las Nacidas Globales, entendiéndolas como una nueva tipología de empresas en la actualidad.

Etemad (2017) explica la comprensión del ciclo de vida de las empresas internacionales, permitiendo saltar etapas de crecimiento del ciclo (entendiendo las Born Global como una empresa que responde al mercado global). Los autores postulan la relevancia de las amplias capacidades y experiencias gerenciales. No obstante, se confunden presentando a las Nacidas Globales como una etapa para evolucionar hacia empresas transnacionales. García–Cabrera et al. (2017) presentan un estudio de 242 pymes manufactureras jóvenes nacidas globales en España con un alto grado a exportar productos únicos y de alta innovación y alcanzar un posicionamiento en el mercado internacional, se destaca que este estudio genera un entorno favorable para la creación de Born Globals. Vargas (2017) presenta características

primordiales para las empresas en proceso de internacionalización y Nacidas Globales, dice que el direccionamiento estratégico debe ser coherente con el proceso de internacionalización de las mismas, conociendo el mercado objetivo al que van dirigidas. García-Lillo et al. (2017) presentan un análisis bibliométrico del estudio de las empresas nacidas globales, esto indica la importancia de la investigación de este tipo de empresa, concluyendo la existencia de una simbiosis entre las Born Global y el proceso de internacionalización, consideradas necesarias y claves entre ellas. Fong et al. (2017) identifican los recursos necesarios y las razones de dificultad que pueden tener estas empresas al momento de operar, entre ellas se encuentran, altos recursos financieros necesarios para operar sin contratiempos, alta especialización del mercado internacional, desconocimiento del mercado objetivo, poca estructura logística, altos costes del proceso de producción y networking precario. También identifican las fortalezas: diseño y calidad del producto y creación de clusters a nivel local. Lopez (2017) concluye que este tipo de empresas se basa en la variable clave de “tiempo”, dado que presenta un crecimiento temprano y acelerado en la internacionalización.

Øyna y Alon (2018) indican que las Born Global se convertirán en un actor activo de la economía empresarial, comprendiendo sus características para la generación de este tipo de emprendimiento; así como las variables y factores que contribuyen al éxito. Chhotray et al. (2018) presentan un ejemplo de Born Global en Suecia, permitiendo comprender la necesidad de altas habilidades profesionales y académicas de los gerentes de este tipo de empresas; ya que por medio de esta experiencia, han logrado posicionarlas con una visión de liderazgo mundial en su campo, lo relevante del tema, es que han logrado que su productividad y su actitud dentro de la dinámica laboral, sea coherente con esta visión, gracias al empoderamiento de sus colaboradores.

Hull et al. (2019) encuestan a 321 Startups nacidas globales en China, caracterizadas por su innovación, diversidad de información y atracción a la globalización. Concluyen que si bien hay una amplia población de emprendedores incipientes (micro-emprendedores), cuyos negocios permiten este tipo de empresas, presentan mayor probabilidad de no lograr mantenerse en el tiempo y aumentar la tasa de mortalidad de las empresas en dicho país. Esto se da debido al desconocimiento en profundidad de los procesos de internacionalización. Evers et al. (2019) explican las orientaciones a niveles estratégicos de las empresas internacionales frente a las empresas nacidas globales. Ferguson et al. (2019) para el caso de empresas suecas concluyen que la rápida estrategia de internacionalización “agresiva” desde el inicio en lugar de hacerlo paulatinamente y con experiencia, no garantizan un mayor crecimiento constante de la organización.

McCormick y Somaya (2020) presentan la ventaja de fomentar las Empresas Nacidas Globales dado que estas superan las dificultades en la parte logística e infraestructura de sus países de origen ya que se ubican de modo estratégico con suficientes recursos para la exportación en vez de producir localmente. Nguyen et al (2020) proponen un modelo de internacionalización que acelere a los nuevos emprendimientos hacia la exportación de sus productos, con un enfoque de dinamizar las capacidades y mejoras en términos de operación dentro de la producción. Andersson et al. (2020) explican que su base para llegar a un crecimiento sostenible “Maduración de las empresas” se caracteriza por una internacionalización continua, de modo que se requiera mantener la posición competitiva por medio de productos cuyos nichos sean internacionales y con una alta dirección de mercado

proactiva y reactiva, de esta manera facilita la creación de valor a los clientes. Estas actividades se soportan financieramente con una reinversión constante en marketing internacional. Romanello et al. (2020) hacen un paralelismo entre China e Italia, según el enfoque económico, generarán oportunidades de internacionalización; China permite que las oportunidades de internacionalización presenten un enfoque en redes clusters por su contexto local; mientras que Italia, permite que estas fortalezas se presenten mediante la innovación de productos que se convierten en atractivos para el mercado global. A pesar de la disparidad, existe un ambiente propicio para el desarrollo de las Nacidas Globales por el apoyo gubernamental.

Según Wadeson (2020) las Born Global, deben fundamentar su proceso de internacionalización dentro del proceso de innovación y desarrollo, tener acceso a capital financiero y disponibilidad de demanda en mercados globales. Fong et al. (2020) hablan del caso de México, ven su relevancia en la creación de empleo, innovación económica, habilidades gerenciales y desarrollo económico. Según Weerawardena et al. (2020) las empresas del mercado internacional puedan relacionar la innovación administrativa con innovación de productos, siendo una característica de las Born Global. Jakobsson et al. (2020), afirman que las empresas Nacidas Globales en Suecia, presentan habilidades especiales como son: estrategia, creación de clusters, logística y marketing. Y dichas características son necesarias para el correcto desempeño de estas empresas. Pero, también evidencian que por la falta experiencia en internacionalización o por la falta de recursos financieros se ven obligadas a priorizar y potenciar unas u otras. Según Lezana et al. (2020) las Born Global, pueden tener mayor éxito si satisfacen la necesidad de eliminar la distancia física que permite a la distancia psicológica generar demanda en mercados globales.

Conclusiones

Se evidencia en los inicios del término la necesidad de continuar investigando sobre este tema o “fenómeno”, partiendo desde los antecedentes que favorecieron su aparición en el mercado global. En el periodo 2000-2010 hay una evolución de la definición de las Empresas Born Global y se vislumbra casos aplicados de esta tipo de empresas, en mayoría de software y en constante evolución que permiten la aplicación real del término.

Finalmente, en la última década se concluyen tres perspectivas: (1) El Cambio de Enfoque, ya que se dedica a analizar modelos de éxito, cambiando el paradigma del análisis de la definición en este tipo de emprendimientos; (2) Características Distintivas, orientadas hacia la relevancia de la preparación, habilidades en términos administrativos, gerenciales, conocimiento del mercado, preparación logística y enfoque económico e importancia de las instituciones gubernamentales. (3) Práctica Viva, donde su principal enfoque es satisfacer la necesidad que dio origen a la internacionalización; para esto se debe tener en cuenta las características distintivas, este es su camino más eficiente al éxito.

Referencias

- Andersson, S., Awuah, G., ... U. A.-I. M., & 2020, U. (2020). How do mature born globals create customer value to achieve international growth? emerald.com. <https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/IMR-11-2018-0340/full/html>
- Bell, J., McNaughton, R., & Young, S. (2001). “Born-again global” firms: An extension to the “born global” phenomenon. *Journal of International Management*, 7(3), 173–189. [https://doi.org/10.1016/S1075-4253\(01\)00043-6](https://doi.org/10.1016/S1075-4253(01)00043-6)
- Campbell-hunt, C. (2004). A Strategic Approach to Internationalization: A Traditional Versus a “Born-Global” Approach. 12(1), 57–81.
- Cavusgil, S. T., & Knight, G. (2015). The born global firm: An entrepreneurial and capabilities perspective on early and rapid internationalization. *Journal of International Business Studies*, 46(1), 3–16. <https://doi.org/10.1057/jibs.2014.62>
- Chhotray, S., Sivertsson, O., Tell, J., Fong, C., Ocampo, L., Oktaviani, J., Ughetto, E., Ferguson, S., Henrekson, M., Johannesson, L., Estado, E. L., Arte, D. E. L., Empresas, D. E. L. A. S., Globales, N., García-Canal, E., Valdés-Llaneza, A., Oktaviani, J., Bell, J., McNaughton, R., ... L Rose, E. (2018). The Roles of Leadership, Vision, and Empowerment in Born Global Companies. *Journal of International Entrepreneurship*, 16(1), 38–57. <https://doi.org/10.1007/s10843-017-0201-8>
- Etemad, H. (2017). Towards an emerging evolutionary life-cycle theory of internationalized entrepreneurial firms: from born globals to borderless firms? *Journal of International Entrepreneurship*, 15(2), 111–120. <https://doi.org/10.1007/s10843-017-0204-5>
- Evers, N., Gliga, G., & Rialp-Criado, A. (2019). Strategic orientation pathways in international new ventures and born global firms—Towards a research agenda. *Journal of International Entrepreneurship*, 17(3), 287–304. <https://doi.org/10.1007/s10843-019-00259-y>
- Ferguson, S., Henrekson, M., & Johannesson, L. (2019). Getting the facts right on born globals. *Small Business Economics*. <https://doi.org/10.1007/s11187-019-00216-y>
- Fong, C., & Ocampo, L. (2020). La PyME en México, modelos de creación de empresas exitosas: el caso de las nacidas globales, las gacelas y las spin-off. *Red Internacional de Investigadores en Competitividad*, 1(1), 1069–1088.
- Fong, C., Ocampo, L., Oktaviani, J., Ughetto, E., Ferguson, S., Henrekson, M., Johannesson, L., Estado, E. L., Arte, D. E. L., Empresas, D. E. L. A. S., Globales, N., García-Canal, E., Valdés-Llaneza, A., Oktaviani, J., Bell, J., McNaughton, R., Young, S., Cavusgil, S. T., Knight, G., ... L Rose, E. (2017). The Roles of Leadership, Vision, and Empowerment in Born Global Companies. *Journal of International Entrepreneurship*, 51(1), 51. <https://doi.org/10.1057/jibs.2014.60>
- García-Cabrera, A. M., García-Soto, M. G., & Suárez-Ortega, S. M. (2017). Macro-level spillovers and micro-level capabilities as antecedents of young SMEs’ propensity to export and to become a born global. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 13(4), 1199–1220. <https://doi.org/10.1007/s11365-017-0451-x>

- García-Lillo, F., Claver-Cortés, E., Úbeda-García, M., & Marco-Lajara, B. (2017). Exploring the intellectual structure of research on 'born globals' and INVs: A literature review using bibliometric methods. *Journal of International Entrepreneurship*, 1–29. <https://doi.org/10.1007/s10843-017-0213-4>
- Harveston, P., Kedia, B., & Davis, P. (2000). Internationalization of Born Global and Gradual Globalizing Firms: The Impact of the Manager. *Journal of Competitiveness Studies*, 8(1), 92.
- Hodgkinson, A. (2000). The Internationalisation Process of Asian Small and Medium Firms. January, 1–13.
- Hull, C. E., Tang, Z., Tang, J., & Yang, J. (2019). Information diversity and innovation for born-globals. *Asia Pacific Journal of Management*, 1039–1060. <https://doi.org/10.1007/s10490-019-09651-7>
- Jakobsson, J., Fri, H., & Gillholm, L. (2020). The Utilisation of Capabilities in Born Globals' Internationalisation Process A Multiple Case Study of Swedish Born Globals. <https://gupea.ub.gu.se/handle/2077/65247>
- Knight, G. A., & Cavusgil, S. T. (2005). A taxonomy of born-global firms A Taxonomy of Born-global. *Management International Review*, 45(January 2005), 15–35.
- Kudina, A., Yip, G. S., & Barkema, H. G. (2008). Born global. *Business Strategy Review*, 19(4), 38–44. <https://doi.org/10.1111/j.1467-8616.2008.00562.x>
- Lezana Zúñiga, B., Cancino, C., Castillo, D., Guede Vicencio, B., & Carlos Salazar-Elena, J. (2020). Distancias Psicológicas y el Éxito Exportador de las Born Globals. [remef.org.mx. https://doi.org/10.21919/remef.v15i0.541](https://doi.org/10.21919/remef.v15i0.541)
- Lin, S., Mercier-Suissa, C., & Salloum, C. (2016). The Chinese born globals of the Zhejiang Province: A study on the key factors for their rapid internationalization. *Journal of International Entrepreneurship*, 14(1), 75–95. <https://doi.org/10.1007/s10843-016-0174-z>
- Lopez, B. (2017). Identificación de los antecedentes de las Born Globals.
- Lopez, L. E., Kundu, S. K., & Ciravegna, L. (2009). Born global or born regional Evidence from an exploratory study in the Costa Rican software industry. *Journal of International Business Studies*, 40(7), 1228–1238. <https://doi.org/10.1057/jibs.2008.69>
- Madsen, T. K., & Servais, P. (1997). The internationalization of born globals: An evolutionary process? *International Business Review*, 6(6), 561–583. [https://doi.org/10.1016/s0969-5931\(97\)00032-2](https://doi.org/10.1016/s0969-5931(97)00032-2)
- McCormick, M., & Somaya, D. (2020). Born globals from emerging economies: Reconciling early exporting with theories of internationalization. *Global Strategy Journal*, 10(2), 251–281. <https://doi.org/10.1002/gsj.1368>
- Méndez Lazarte, C. (2015). Análisis del comportamiento de internacionalización de pequeñas y medianas empresas exportadoras. El caso de empresas exitosas de la industria del software en Lima. *Sotavento M.B.A.*, 25, 18. <https://doi.org/10.18601/01233734.n25.03>
- Nguyen, Q. A., & Mort, G. S. (2020). Conceptualising organisational-level and microfoundational capabilities: an integrated view of born-globals' internationalisation. *International Entrepreneurship and Management Journal*. <https://doi.org/10.1007/s11365-020-00662-1>

- Ohmae, K. (1991). *El mundo sin fronteras*. Mac Graw Hill.
- Oviatt, B. M., & McDougall, P. P. (1994). Toward a Theory of International New ventures. *Journal of International Business Studies*, 36(1), 29–41. <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8490193>
- Øyna, S., & Alon, I. (2018). A Review of Born globals. *International Studies of Management and Organization*, 48(2), 157–180. <https://doi.org/10.1080/00208825.2018.1443737>
- Pettersen, I. B., & Tobiassen, A. E. (2012). Are born globals really born globals? The case of academic spin-offs with long development periods. *Journal of International Entrepreneurship*, 10(2), 117–141. <https://doi.org/10.1007/s10843-012-0086-5>
- Rasmussen, E., & Madsen, T. (2002). The born global concept. Paper for the EIBA conference, December, 27. http://www.sam.sdu.dk/~era/EIBA_Rasmussen_2002.pdf
- Romanello, R., Karami, Gerschewski, Stephan, Evers, Natasha, & Xiao. (2020). International Opportunity Discovery of Born Globals: The Role of Institutions. *Academy of Management*. <http://kar.kent.ac.uk/contact.html>
- Saucedo-Espinosa, Francisco, Vázquez-Zacarias, Manuel Alexis, & López, Lira-Arjona, A. (2016). El estado del arte de las empresas nacidas globales mexicanas. 2535–2555.
- Tanev, S. (2012). Global from the Start: The Characteristics of Born-Global Firms in the Technology Sector. *Technology Innovation Management Review*, 2(3), 5–8. <https://doi.org/10.22215/timreview532>
- Ughetto, E. (2016). Growth of born globals: the role of the entrepreneur's personal factors and venture capital. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 12(3), 839–857. <https://doi.org/10.1007/s11365-015-0368-1>
- Uner, M. M., Kocak, A., Cavusgil, E., & Cavusgil, S. T. (2013). Do barriers to export vary for born globals and across stages of internationalization? An empirical inquiry in the emerging market of Turkey. *International Business Review*, 22(5), 800–813. <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2012.12.005>
- Vargas, S. (2017). La nueva tendencia en la internacionalización de una pyme – Fenómeno de Born Global. 1–64.
- Wadson, N. (2020). Internationalisation theory and Born Globals. *Multinational Business Review*. <https://doi.org/10.1108/MBR-10-2019-0123>
- Weerawardena, J., Salunke, S., Knight, G., Mort, G. S., & Liesch, P. W. (2020). The learning subsystem interplay in service innovation in born global service firm internationalization. *Industrial Marketing Management*, 89(May), 181–195. <https://doi.org/10.1016/j.indmarman.2019.05.012>
- Zahra, S. G. G. (2002). Absorptive capacity: A review, reconceptualization, and extension. *AIAA Journal*, 27(2), 185–203. <https://doi.org/10.2514/1.J054260>
- Zander, I., McDougall-Covin, P., & L Rose, E. (2015). Born globals and international business: Evolution of a field of research. *Journal of International Business Studies*, 46(1), 27–35. <https://doi.org/10.1057/jibs.2014.60>