

Aproximación crítica a los fundamentos y las teorías de los negocios internacionales. Tendencias y cambios de la disciplina para el siglo XXI

Edward Tamayo Duque
Andrés Escobar Uribe
John Wilder Zartha

327

Tamayo Duque, Edward, autor

Aproximación crítica a los fundamentos y las teorías de los negocios internacionales. Tendencias y cambios de la disciplina para el siglo XXI / Edward Tamayo Duque, Andrés Escobar Uribe y John Wilder Zartha – 1 edición – Medellín: UPB. 2023 -- 140 páginas.

ISBN: 978-628-500-115-4 (versión digital)

1. Negocios internacionales 2. Economía, finanzas, empresa y gestión 3. Teoría y filosofía económicas

CO-MdUPB / spa / RDA / SCDD 21 / Cutter-Sanborn

© Edward Tamayo Duque

© Andrés Escobar Uribe

© John Wilder Zartha

© Editorial Universidad Pontificia Bolivariana

Vigilada Mineducación

Aproximación crítica a los fundamentos y las teorías de los negocios internacionales.

Tendencias y cambios de la disciplina para el siglo XXI

ISBN: 978-628-500-115-4

DOI: <http://doi.org/10.18566/978-628-500-115-4>

Primera edición, 2023

Escuela de Economía, Administración y Negocios

CIDI. Grupo de investigación: Grupo de Estudios Empresariales. Proyecto: Aproximación crítica sobre los fundamentos y las teorías de los negocios internacionales. Tendencias y cambios de la disciplina para el siglo XXI. Radicado: 566C-03/20-05

Gran Canciller UPB y Arzobispo de Medellín: Mons. Ricardo Tobón Restrepo

Rector General: Padre Diego Marulanda Díaz

Vicerrector Académico: Álvaro Gómez Fernández

Decano Escuela de Economía, Administración y Negocios: Jorge Alberto Calle D'Alleman

Coordinadora (e) Editorial UPB: Maricela Gómez Vargas

Producción: Ana Milena Gómez Correa

Diagramación: Editorial UPB

Corrección de Estilo: Weimar Toro Ramírez

Dirección Editorial:

Editorial Universidad Pontificia Bolivariana, 2023

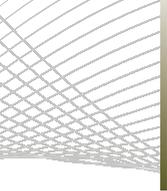
Correo electrónico: editorial@upb.edu.co

www.upb.edu.co

Medellín - Colombia

Radicado: 2290-02-10-23

Prohibida la reproducción total o parcial, en cualquier medio o para cualquier propósito, sin la autorización escrita de la Editorial Universidad Pontificia Bolivariana.



Capítulo 5

Tendencias y cambios para el futuro de los NI: un enfoque basado en el ciclo de sobreexpectación – *hype cycle*

Andrés Escobar Uribe
Edward Tamayo Duque
John Wilder Zartha

De acuerdo con Casson (2018), la teoría de los negocios internacionales no emergió porque a alguien le pareció buena idea, sino porque hubo fallos en la teoría ortodoxa (p. 366). Sin embargo, los hallazgos que se han expuesto en el presente libro han demostrado que dichos fallos aún persisten porque no se puede entender toda una construcción teórica partiendo de la explicación del crecimiento de multinacionales norteamericanas alrededor de países europeos y asiáticos.

Uno de los errores es considerar los mismos factores de capital tradicionales, así como considerar que la internacionalización únicamente proviene de los países desarrollados, cuando en los últimos años ha sido evidente el protagonismo de las multinacionales de países en vía de desarrollo. Las teorías del pensamiento neoclásico predijeron que existiría, cada vez, un mayor flujo de inversiones de los países de bajos ingresos hacia los países de altos ingresos, aunque ellos afirmaron que estos flujos serían transitorios,

porque si el capital fuese homogéneo mantendría su flujo solo en una dirección.¹ (Casson, 2018, p).

A pesar de esto, la homogeneidad del capital y de los factores productivos tradicionales se ha comenzado a cuestionar ante la expansión de la era digital, debido a que otros factores intangibles, como la información, el Big Data, y la automatización, han hecho que se incluyan otros elementos al capital y que se cuestione dicha predicción, pues gran parte de estas multinacionales de países de bajos ingresos, que no han sido adquiridas por las grandes empresas, mantienen crecimientos y se siguen expandiendo con mayor facilidad en mercados en los cuales algunas empresas de países desarrollados temen ingresar por los altos índices de corrupción o los altos riesgos políticos que las EMNEs ya han sabido manejar en su oficina central.

Esto quiere decir que las predicciones han sido también imprecisas, porque aún no se ha comprendido la naturaleza de estas instituciones; de todas maneras, dicha predicción da la oportunidad para que nuevos estudios en NI tengan presentes, no solo las teorías expuestas en el capítulo 4, sino también la posibilidad de incluir las teorías de los NI. De ahí que el análisis que precede estos resultados se haya realizado para identificar las tendencias futuras y entender algunos de los temas de esta disciplina que aún quedan por analizar.

Retos y oportunidades del siglo XXI para la teoría de los negocios internacionales

Casson (2018) hace una lista de temas que representan, para la teoría de los NI, mayor importancia. Él los clasifica por niveles, así: en el primer nivel, se ubican los patrones y flujos de comercio internacional por bloques de intercambios e instituciones internacionales, en el segundo nivel, la desagrega la economía global en industrias globales; y luego, habla de un tercer nivel modular en el que sitúa las industrias globales por módulos desde la

¹ Since capital was homogeneous, flows would be the same irrespective of industries; and there would be no 'cross-hauling'; i.e. capital would only flow in one direction at the same time (Casson, 2018, p. 373).

producción y las actividades especializadas, hasta el quehacer administrativo separado en diferentes locaciones (p. 383).

Finalmente, desde el nivel más bajo del análisis hasta el más alto de la desagregación, considera a las personas como individuos, quienes son únicamente empleados para las multinacionales. Su reclutamiento, selección y retención, es decir, las actividades de gestión humana son claves para comprender las nuevas tendencias de las industrias globales. Además, la teoría de los NI suele olvidar que las decisiones importantes de las empresas son tomadas por personas, que muchas veces son olvidadas en su campo de estudio, pero los NI están conformados por consumidores, proveedores, accionistas, y empleados (Casson, 2018, p. 385).

Si bien la perspectiva de Casson todavía sigue enfocada en algunos puntos tradicionales que se focalizan en las multinacionales, una nueva lectura propuesta por Nambisan *et al.* (2019) sugiere que también debería incluirse el estudio de las plataformas globales (*Digital Platforms and Ecosystems, DPE*). Estos investigadores indican, además, que hay unos recursos, acciones legales y estrategias que son propias de estos entornos y que no pueden ser resumidas por las perspectivas ortodoxas de las teorías de la internacionalización (p. 1465).

Y aunque dentro de su marco teórico la mayor parte de las teorías hacen referencia a las teorías de internacionalización tradicionales, no se puede dejar de resaltar la importancia de su investigación con respecto a la manera en que las empresas cruzan fronteras con mayor facilidad y tienen nuevas formas de conectividad y de establecer relaciones. La visión basada en conocimiento de los *DPE*, o *knowledge-based view*, desde el enfoque de dicha investigación, "relata a la empresa multinacional, por ejemplo, en Kogut y Zander (1992, 1993), principalmente como arbitrajista y combinadora de conocimientos derivados de múltiples sitios reunidos en algún proceso centralizado" (Nambisan *et al.*, 2019, (p. 1475).

Los últimos 20 años han traído consigo una serie de transformaciones que, para el futuro de la teoría de los NI, propician unas necesidades muy específicas, sobre las que Buckley (2015) afirma, citando a diferentes autores:

El inicio de la década del 2000: la fábrica global y el reconocimiento de la globalización como fenómeno, fue un factor creciente durante este período. El sistema de producción mundial se estaba conceptualizando en términos de cadenas globales de valor, la competencia para atraer IED se estaba intensificando y también las empresas multinacionales estaban aumentando el uso de actividades subcontratadas (usando las alternativas del mercado) y deslocalizando estos elementos. Crudamente, la estrategia genérica se convirtió en subcontratar operaciones, internalizar conocimiento. Por lo tanto, se volvió lógico considerar a las multinacionales como actores clave en una visión de sistemas globales. Los aspectos centrados en las empresas multinacionales de estos desarrollos se recogen en la conceptualización de la fábrica global² (p. 76).

Pero la comprensión sobre la pluralidad de los métodos de entrada y localización de las multinacionales se convirtió en un tema crucial en la agenda teórica de los NI, hasta el punto de que se obvió el surgimiento de China en el comercio mundial. Al respecto dice Buckley (2015): “superando con creces al resto de los BRIC (Brasil, Rusia, India, China, y a veces Sudáfrica), China pasó de ser el lugar elegido para las actividades de producción de rutina a ser un importante centro neurálgico de actividad de valor agregado” (p. 76).

Considerando lo anterior, la teoría de los NI estaba cargada de casos que no se tenían dentro de la agenda de estudios y que, posteriormente, pasan a ser analizados como un tema de tendencia, cuando en realidad se están refiriendo a una realidad vigente y futura que determina muchas operaciones del comercio mundial en el largo plazo. Esto conduce a que teóricos

² The early 2000s: the global factory and the recognition of globalization as a phenomenon was a factor increasing throughout this period. The world's production system was being conceptualized in terms of global value chains, competition to attract FDI was intensifying and so too were MNEs increasing use of outsourced activities (using the market alternatives) and offshoring these elements. Crudely, the generic strategy became “outsource operations, internalize knowledge” (Buckley & Carter, 2004). It became logical therefore to envisage MNEs as key players in a global systems view (Buckley & Hashai, 2004; Casson, 2000). The MNE centered aspects of these developments is picked up in the conceptualization of ‘the global factory’ (Buckley & Ghauri, 2004).

como Letto-Guilles (2007) afirma que muchos textos ignoran desde las características de los inversores y productores domésticos versus los internacionales, hasta la nacionalidad de quien está haciendo las inversiones (p. 7). El rol de China y la inversión que viene realizando desde inicios del 2000 no es algo que surgió espontáneamente, sino que tomó un tiempo y creó unas características que son propias de unas empresas que nacieron en un sistema económico y político diferentes.

Así, pues, en lugar de concentración, la teoría de los NI insiste en estudiar las tendencias y novedades. Su visión sesgada ignora aspectos como el tamaño de las empresas o su organización, la estructura del mercado de una industria, los sistemas de producción y de inversión de la macroeconomía independiente de la nacionalidad (Letto-Guilles, 2007, p. 7). Para los NI la nacionalidad es importante, pero en muchas de sus teorías al enfocarse en la inversión de las empresas multinacionales no se tiene en consideración el tamaño o si el inversor pertenece al sector público o privado; de ahí que se diga que los estudiosos de los NI no prestan mucha atención a las características del inversor y que la mayoría tiene un enfoque hacia la generación de márgenes; aunque sea obvio que no se puede olvidar la importancia de las personas en estas teorías.

Otro tema pendiente que debería marcar el futuro de las teorías de los NI tiene relación con lo expresado por Grosse y Behrman (1992), quienes afirman que las políticas gubernamentales surgen también de quienes toman las decisiones y entienden la relevancia de los actores de los NI, quienes evalúan unas determinadas posibilidades en cuanto al costo de oportunidad de sus decisiones. Con este enfoque, que ellos denominan el "enfoque del regateo", piensan que los participantes más importantes en las actividades de los NI son actores influyentes e importantes en las políticas gubernamentales y por ello la necesidad de entender además la teoría de la intervención desde la mirada de los NI³.

³ No debe olvidar el lector que en el capítulo 4 de este libro, se hizo una sistematización de todas las fuentes secundarias de la información y que estas fueron contrastadas a partir de la definición de negocios internacionales. Y que, además, se

La valoración de las decisiones políticas ha sido examinada por las empresas como una amenaza, debido a que no se han investigado las razones gubernamentales y se han criticado sus políticas que pretenden distorsionar al mercado, cuando solo se está estudiando desde la posición de la teoría de la empresa sin hacer énfasis en las decisiones legítimas y las políticas públicas que explicarían sus objetivos y toma de decisiones (Grosse y Behrman, 1992, p. 6). La diferencia es clara, si, a modo de ejemplo, se piensa que alguna regulación que proteja la vida, como medida de salud pública, es positiva entre las mayorías; mientras que las políticas comerciales, por el contrario, sean vistas siempre como amenaza y un problema para la empresa puesto que coartar sus libertades. Lo interesante de la interpretación de Grosse y Behrman, es que desde la década de los noventa ya había un cuestionamiento sobre las falencias que se encuentran la teoría de los NI y, por esto, no se puede leer de esta investigación sin ver la oportunidad que representa para el futuro de los estudios de esta disciplina, que debería dejar de reaccionar a los temas de tendencia y enfocarse en las teorías serias que le corresponden.

Otro de los temas ignorados, según estos autores, incluye la transferencia de información, empresas y personas, a través de las fronteras, lo cual, en lugar de llevar a una expansión de la globalización ha llevado a que cada vez las políticas sean más restrictivas. Al respecto dice Witt, (2019):

La creciente evidencia sugiere que podemos vivir en un período de desglobalización que comenzó hace una década. Como mostraré, la globalización del comercio parece haber alcanzado su punto máximo entre 2007 y 2010, y la globalización de la inversión extranjera directa (IED) entre 2007 y 2011. Mayores restricciones al comercio y las inversiones han acompañado estos desarrollos⁴ (p. 1053).

proponen tres teorías que deben ser estudiadas por esta disciplina, a saber, la Teoría de Internacionalización, la Teoría de la Intervención y la Teoría del Consumo Global.

⁴ Growing evidence suggests that we may live in a period of deglobalization that began a decade ago. As I will show, trade globalization seems to have peaked between 2007 and 2010, and foreign direct investment (FDI) globalization between

Según Witt (2019), quien cita a otros autores como Chase-Dunn *et al.* (2000); Guillén (2001); Meyer (2017); Rugman y Verbeke (2004); Verbeke *et al.* (2018), la desglobalización representa el debilitamiento de la interdependencia entre naciones (p. 1054). Y, aunque la desglobalización tiene diferentes facetas, el debilitamiento de esta interdependencia también tiene que ser estudiado desde el punto de vista de los gobiernos y las personas, porque los países dependen menos de los bienes y de los servicios importados que de los flujos internacionales que ingresan y representan tanto una captación impositiva para los gobiernos, como una oportunidad laboral para las personas de dicho territorio.

En el entendido de que estos temas son esenciales, se retoma la posición inicial del capítulo, la cual evidencia que teorías de los NI siguen siendo estudiadas tangencialmente. Así que, para darle mayor validez a este constructo, se procede a utilizar una metodología que exponga las tendencias más investigadas de los NI desde lo teórico y académico, junto al contraste en su realidad divergente respecto a publicaciones no científicas como noticias, boletines, reportes, informes y hasta actualizaciones de diferentes instituciones que funcionan y son afectadas por los NI.

Esta metodología se conoce como “ciclo de sobreexpectación – hype cycle”, la cual, se utiliza en esta investigación con el fin de entender sí la brecha entre teoría de los NI y el empirismo es cada vez más grande y qué tendencias no evidenciadas en la investigación teórico-científica expuestas en este libro están moldeando la disciplina.

Metodología. Un enfoque heterogéneo para el análisis de las tendencias de los negocios internacionales

Al momento de seleccionar la metodología de análisis para este capítulo, se buscó aplicar una que permitiera el análisis del empirismo y el cambio de los fenómenos, disciplinas y áreas de conocimiento a partir de datos, como noticias, publicaciones y comunicados oficiales; ya que una metodología

2007 and 2011. Greater restrictions on trade and investments have accompanied these developments.

que solo permita analizar las tendencias de los negocios internacionales desde las publicaciones científicas, sin tener en cuenta los sucesos globales publicados en medios de comunicación, páginas web oficiales e, incluso, redes sociales se queda corta para cumplir el propósito de este capítulo.

Lo anterior justifica la selección de la metodología “ciclo de sobreexpectación – hype cycle como una herramienta invaluable para estudiar situaciones comerciales empíricas, pues tiene la capacidad de proporcionar un marco estructurado que ayuda a comprender y analizar el ciclo de vida de las tecnologías, tendencias e innovaciones emergentes. De acuerdo con DedeHayir y Steinert (2016), al emplear el ciclo de sobreexpectación – hype cycle, las empresas pueden tomar decisiones informadas en cada etapa del desarrollo de una tendencia. Los autores también resaltan que, aunque la metodología lleva existiendo más de una década, esta “se ha convertido en un área de interés por los profesionales y, en años más recientes, académicos” (pp. 1-2).

De ahí que, la metodología de ciclo de sobreexpectación – hype cycle se considere como la correcta a utilizar, pues consiente el análisis de las tendencias crecientes al reconocer la volatilidad e imprevisibilidad inherentes del panorama empresarial. En escenarios empresariales empíricos, las tendencias suelen seguir un patrón cíclico de entusiasmo inicial, seguido de desilusión, antes de alcanzar finalmente la madurez y la productividad (Gartner, 2021). Los modelos tradicionales de pronóstico lineal a menudo no logran capturar esta complejidad, especialmente, cuando solo se basan en datos obtenidos de publicaciones científicas en metabuscadores como Scopus, Web of Science and Science Direct.

En este capítulo, la metodología se convierte en una herramienta indispensable para el análisis empírico de los NI y las tendencias que actualmente lo están afectando; además, proporciona una perspectiva más realista y matizada, considerando el entorno global que lo afecta y que cambia constantemente.

El *Hype Cycle* de Gartner es un modelo de carácter mixto (cuantitativo y cualitativo) creado en 1995 por la empresa consultora Gartner Inc., para explicar la conducta de una tecnología en términos de expectativa y visi-

bilidad, y si esta puede ser clasificada como emergente (Steinert y Leifer, 2010, p. 3). El ciclo se evidencia como una representación gráfica del valor percibido de una tendencia o innovación tecnológica y su promoción relativa en el mercado. Esta metodología puede ayudar a una industria o institución a comprender cómo "evoluciona el valor percibido de una tecnología o tendencia determinada a lo largo de su ciclo de vida, el cual está compuesto por cinco etapas: lanzamiento, pico de expectativas sobredimensionadas, abismo de desilusión, rampa de consolidación y meseta de productividad" (Steinert y Leifer, 2010, p. 4-5).

La primera etapa, explica cuándo se introduce una nueva tecnología en la industria en la que se evidencia un potencial marcado en el interés de un mercado. La segunda etapa es una fase de expectativas sobredimensionadas cuya promoción y difusión temprana produce material relevante (éxito en la aplicación de la tecnología) e irrelevante (fracasos en esta) hasta llegar a un punto de saturación de información. La tercera etapa, el abismo de desilusión, es en la que se evidencia un desinterés por parte del público, debido a que muchas de sus expectativas no se cumplieron. En la cuarta etapa, se presenta la rampa de consolidación, en la que se muestra una adopción masiva cuando se comienza a evaluar el valor prometido y, por último, la quinta etapa revela una meseta de productividad, en la cual se alcanza una madurez luego de que la tecnología se mejora en el transcurso de su ciclo de vida. El *Hype Cycle* especula sobre la trayectoria de crecimiento potencial y el valor que se puede obtener al explotar la tecnología en su fase de madurez, como puede observarse en la Figura 1 (Gartner, 2021).

Según Fenn y Time (2007), el modelo de sobreexpectación- *hype cycle* "también puede ser utilizado para explicar teorías, fenómenos e, incluso, conductas emergentes dentro de una ciencia, disciplina o área de estudio, observando que la justificación del ciclo se basa más en actitudes humanas respecto a la innovación, y no tanto a la tecnología, así como en nuevos modelos de negocios, enfoques de gestión, fenómenos emergentes y tendencias" (párr. 1-3).

Figura 1 Dinámica del Ciclo de sobreexpectación – hype cycle



Nota. Imagen reproducida del Gráfico de ciclo de sobreexpectación – *hype cycle*, Gartner, 2021.

De todas formas, hay que aclarar que los NI, como campo de estudio, también se transforman por las tendencias e innovaciones que ocurren dentro de este ámbito y que pueden ser analizadas por las etapas propuestas en esta metodología. De acuerdo con Porter *et al.* (2002), “en las ciencias económicas y administrativas una tendencia emergente es aquella que puede ejercer una influencia económica mucho mayor en el próximo horizonte de 15 años” (p. 189). Aplicando este aporte a los NI, se entiende que estos se encuentran en un estado de cambio constante, experimentando una transformación perpetua impulsada por la rápida evolución de la tecnología y las dinámicas sociales cambiantes. Los avances tecnológicos redefinen continuamente la forma en que las empresas operan a través de las fronteras, permitiendo una comunicación fluida, una logística optimizada y nuevas estrategias de entrada al mercado. En sintonía con esto, desde la economía evolutiva, para Corrocher *et al.* (2003) una tendencia emergente “es un cambio técnico cuyo proceso evolutivo, institucional y social ocurre a la par en tres horizontes: individuos-organización, social, y, finalmente, en el conocimiento generalizado” (p. 2).

Para analizar las tendencias y fenómenos que están afectando a los NI, y con el propósito de aplicar la metodología de sobreexpectación – *hype cycle*, se construye una ecuación de búsqueda inicial en los metabuscadores mencionados (Scopus, Web of Science y Science Direct) para un análisis de tendencias en las bases de datos científicas ya mencionadas. Esta ecuación se construyó con el propósito de filtrar los resultados de NI y de las tendencias por las cuales está atravesando la disciplina desde las publicaciones académicas en revistas científicas de mayor relevancia en el mundo. La ecuación se estructuró de la siguiente forma: *TITLE-ABS-KEY* (“International Business” AND “Trends”) en las tres plataformas, las cuales arrojaron los siguientes resultados:

- 577 documentos como resultado en Scopus.
- 8,332 en Science Direct.
- 914 en Web of Science.

Para obtener información más actualizada y relevante a cerca de los NI en la actualidad, se aplicaron los siguientes filtros de búsqueda en los metabuscadores: 1) la búsqueda se realiza en inglés, con el fin de acceder a mayor cantidad de artículos publicados; 2) se delimitó la temporalidad a los últimos 10 años (2014 a 2023), con el propósito de encontrar los estudios más recientes; y 3) se seleccionaron diez palabras clave con mayor y menor cantidad de publicaciones. Este último filtro solo fue posible en Scopus, el cual redujo el número de documentos a 177, considerando que en Science Direct no existe la posibilidad de filtrar por palabras clave, y en Web of Science las palabras clave que arroja el resultado se presentan de manera estándar y por relevancia respecto a la ecuación de búsqueda. A diferencia de Scopus, Web of Science no permite obtener las palabras clave que tienen mayor o menor cantidad de publicaciones asociadas a ellas. Se aclara que no se utilizaron filtros adicionales en las ecuaciones de búsqueda para, así, obtener mayores posibilidades de tendencia en las publicaciones relacionadas a los negocios internacionales.

Después de este rastreo, se elabora la Tabla 1, la cual contiene las diez tendencias que arrojaron la mayor cantidad de publicaciones en la ecuación de búsqueda y su número respectivo de publicaciones:

Tabla 1 Publicaciones de las diez palabras clave con mayor cantidad de resultados en Scopus

Palabras Clave	Número de Publicaciones	Porcentaje que Representa
Negocios internacionales	71	45.51%
Comercio exterior	16	10.26%
Internacionalización	13	8.33%
Globalización	12	7.69%
Innovación	9	5.77%
Emprendimiento internacional	8	5.13%
Emprendimiento	7	4.49%
China	7	4.49%
Negocios	7	4.49%
Conocimiento	6	3.85%
Número total de publicaciones	156	100%

Al analizar detalladamente esta información, se puede afirmar que la mayoría de estas palabras están relacionadas, directa o indirectamente, a la internacionalización de la empresa y la expansión de mercados. Se evidencia que solo la primer palabra clave, corresponde a casi el 46% de las publicaciones, lo cual contribuye a lo dicho en capítulos anteriores acerca de que los NI han sido estudiados, principalmente, desde estos enfoques y que, en pocas ocasiones, integrados a otras tendencias o áreas de conocimiento.

Para contrastar esta información, se aprovecha la misma ecuación de búsqueda utilizada para determinar qué palabras clave han tenido una menor cantidad de publicaciones y elaborar la Tabla 2, en la cual se disminuye a 21 el número total de publicaciones. Se marcan con asterisco los cuatro conceptos que han tenido una relevancia significativa en la actualidad, pero que no están relacionados con la internacionalización de la empresa o expansión de mercados. Esto se hace con el propósito de determinar cuál de estos puede ser una tendencia o fenómeno emergente en los NI y cuál de todos cumple con los criterios metodológicos de un ciclo de sobreexpectación – *hype cycle*.

Tabla 2 Publicaciones de las diez palabras clave con menor cantidad de resultados en Scopus

Palabras Clave	Número de Publicaciones	Porcentaje que Representa
COVID-19*	3	14.29%
<i>Marketing</i>	2	9,52%
Cultura organizacional	2	9,52%
Brexit*	2	9,52%
<i>Born Globals</i>	2	9,52%
Modelos de negocio	2	9,52%
Economía circular	2	9,52%
Cambio climático*	2	9,52%
Investigación conductual	2	9,52%
África*	2	9,52%
Número total de publicaciones	21	100%

Aprovechando la diversidad temática, que incluye temas como *marketing*, economía, analítica de datos, era digital e, incluso, acontecimientos recientes como la pandemia del covid-19, las cuatro palabras clave destacadas por un asterisco son utilizadas para completar las ecuaciones de búsqueda en el metabuscador Google. Se resalta que las palabras clave con menor cantidad de publicaciones asociadas a ellas fueron alrededor de 91, la mayoría con solo 2 a 3 publicaciones asociadas. Teniendo en cuenta esto, se seleccionaron, para la elaboración de la ecuación de búsqueda del hype cycle en Google, las 10 palabras clave que son tendencia actual.

Los resultados y las ecuaciones se pueden observar en la Tabla 3:

Tabla 3 Número total de noticias encontradas en las ecuaciones de búsqueda de Google

GOOGLE ("International Business" AND "Brexit")		GOOGLE ("International Business" AND "Covid-19")		GOOGLE ("International Business" AND "Climate Change")		Google ("International Business" and "Africa")	
Año	Número de publicaciones (noticias) en Google	Año	Número de publicaciones (noticias) en Google	Año	Número de publicaciones (noticias) en Google	Año	Número de publicaciones (noticias) en Google
2014	133	2014	239	2014	195	2014	172
2015	129	2015	234	2015	192	2015	177
2016	160	2016	246	2016	199	2016	199
2017	164	2017	252	2017	179	2017	181
2018	180	2018	246	2018	203	2018	196
2019	181	2019	187	2019	187	2019	224
2020	177	2020	221	2020	197	2020	206
2021	178	2021	221	2021	173	2021	207
2022	187	2022	181	2022	183	2022	222
2023	228	2023	199	2023	206	2023	212

Tal como se observa, las ecuaciones de búsqueda fueron realizadas, nuevamente, en inglés con el fin de acceder a mayor cantidad de noticias y divulgaciones. De las cuatro ecuaciones de búsqueda, únicamente la ecuación de ("Negocios Internacionales" AND "COVID-19") cumple con las condiciones metodológicas para implementar el ciclo de sobreexpectación – hype cycle.

Esto se debe a las siguientes condiciones: 1) si bien la ecuación arrojó resultados antes del año 2019 (año en el cual se reporta el inicio de la covid-19), ninguna de estas noticias tiene algo que ver con la pandemia, solo publicidad de carreras de NI en varias instituciones educativas del mundo o noticias relacionadas con los negocios, pero sin conexión al covid-19. Y, 2) el año 2019 arrojó un total de 187 noticias, pero se encontraron pocas sobre el covid-19 y sin mucha relación a los NI. Solo hasta el año 2020 se hizo una conexión

clara entre el covid-19 y sus efectos en los NI. Por último, se logra mostrar que es una tendencia que está tomando una relevancia significativa en los NI. También se observa que, para agosto de 2023, 199 noticias fueron destacadas en los resultados de ecuación de búsqueda del año 2023, pero se espera un crecimiento sustancial hasta finales del 2023, en comparación con el año 2022, cuya cantidad no superaba las 200 noticias.

A continuación, se procede a mostrar los hallazgos puntuales de las ecuaciones de búsqueda, la gráfica del ciclo de sobreexpectación – hype cycle y las conclusiones de la investigación.

Hallazgos y discusión, comparación y contraste entre lo empírico y lo teórico de los negocios internacionales y el covid-19

Los hallazgos de la investigación se presentan en el siguiente orden. Primero, se presenta la Tabla 4 que contiene las noticias que sobresalieron en cada año respecto al covid-19 (desde el 2019 hasta el 2023), el tipo de noticia encontrada (de naturaleza positiva o negativa), el país, región o institución responsable por la publicación, y conceptos clave de estas para construir la gráfica del ciclo de sobreexpectación – hype cycle.

Segundo, se hace una descripción de la Tabla 4, explicando como cada año representa las fases del ciclo. Se toma el año 2019 como el lanzamiento, los años 2020 y 2021 como las expectativas sobredimensionadas, el año 2022 como una etapa de desilusión y el año 2023 como una rampa de consolidación o un nuevo pico de sobre expectativas.

Tabla 4 Noticias publicadas por año, tipo de noticia, fuente y conceptos clave

Año	Título noticia	Tipo de noticia	link	País/Región/Organización	Con conceptos clave como:
AÑO 2023: SE RELACIONAN 5 de 199 NOTICIAS					
2023	Analyzing the Effects of COVID-19 on International Trade	Positiva	https://acortar.link/GkYf3v	International Trade Council	Recuperación de la pandemia, la resiliencia de las cadenas de suministro, la evolución de las políticas comerciales y los esfuerzos en curso para gestionar futuras crisis cambian el futuro del comercio internacional.
2023	Managing the return of international business travel	Positiva	https://acortar.link/1RNXdF	ECA International	Los viajeros de negocios internacionales (cuestiones de costos, seguimiento de los viajeros de negocios y cumplimiento fiscal) siguen siendo los mismos, aunque la sostenibilidad es cada vez más importante.
2023	What are human rights and responsible business conduct?	Positiva	https://acortar.link/kZufJ5	International Organisation of Employers	En la postpandemia, el Consejo de Derechos Humanos establece que los derechos son una prioridad para la comunidad empresarial internacional, en especial para empresas con operatividad internacional como las MNE (<i>Multinational Companies</i>) y las TNE (<i>Transnational Companies</i>).
2023	What Will International Business Look Like in 2025?	Positiva	https://acortar.link/JlauOw	BeTranslated	Postpandemia, el futuro de los NI se enfocará en procesos automatizados por la IA. Una transición hacia energías limpias y revolución 5G respecto a la digitalización de los negocios y el comercio exterior.
2023	Postcovid-19 trade scenarios and priorities for Latin- America	Positiva	https://acortar.link/kpki5S	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE)	Integración de tecnología a cadenas de valor y suministros en América Latina en un escenario post covid-19, nuevos retos y oportunidades.
AÑO 2022: SE RELACIONAN 10 de 181 NOTICIAS					
2022	International trade during the covid-19 pandemic: Big shifts and uncertainty	Negativa	https://acortar.link/TLXzdI	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE)	Crisis financiera global, recuperación económica, fluctuación comercial.

Año	Título noticia	Tipo de noticia	link	País/Región/Organización	Con conceptos clave como:
2022	Coronavirus: Business & Economy COVID-19 BUSINESS & ECONOMIC IMPACT TRACKER	Negativa	https://acortar.link/zLcvx8	Estados Unidos	Desempleo, incremento de costos, restricción al turismo internacional, reducción de poder adquisitivo.
2022	Early insights into the impacts of the coronavirus (covid-19) pandemic and EU exit on business supply chains in the UK: February 2021 to February 2022	Negativa	https://acortar.link/qFnGkw	Reino Unido	Disrupción en la cadena de suministros, crisis de contenedores, fenómenos globales.
2022	Intra-EU trade in goods - main features	Positiva	https://acortar.link/6b06vx	Unión Europea	Productos tangibles con incremento comercial durante la pandemia.
2022	Covid-19: Implications for business	Positiva	https://acortar.link/XkrVGn	Estados Unidos	Cooperación global, planeación para crisis futuras.
2022	The Coronavirus Crisis and Leadership in Business	Positiva	https://acortar.link/4X0hm7	Reino Unido	Nuevas formas de liderazgo en los negocios, cambio organizacional.
2022	Global business and workers unite in call for international cooperation in response to covid-19	Positiva	https://acortar.link/gFkJUDy	Francia	Cooperación global, respuestas a la crisis global causada por el covid-19, alianzas entre países y empresas.
2022	Covid-19 and Canada's international trade	Positiva	https://acortar.link/pDE1LY	Canadá	Apoyo gubernamental, activación económica post covid-19.
2022	Adapting to the "new normal": building back better with digital and sustainable trade facilitation	Positiva	https://acortar.link/xTPzpf	Organización de las Naciones Unidas (ONU)	<i>E-commerce</i> , comercio exterior internacional, comercio sostenible.

Año	Título noticia	Tipo de noticia	link	País/Región/Organización	Con conceptos clave como:
2022	International business in 2020: consequences of Covid-19 and alternative sales approaches	Positiva	https://acortar.link/AX0J98	Países Bajos	Diversificación de productos, apertura a nuevos mercados.
Año 2021: se relacionan 10 de 221 noticias					
2021	How has covid-19 Impacted International Business?	Negativa	https://acortar.link/K4ifeq	Unión Europea (España)	Diagnóstico de las industrias más afectadas por el covid-19.
2021	The changing landscape of international business post-covid-19	Negativa	https://acortar.link/PDHPxP	ONU	Incertidumbre en las empresas y cambios estructurales en su <i>modus operandi</i> .
2021	International Business And covid-19: What Does the Future Hold?	Positiva	https://acortar.link/TyiJuJ	Estados Unidos	Retos a futuro sobre el comercio exterior, la invasión extranjera directa y los viajes internacionales.
2021	How covid-19 is Affecting Companies Around the World	Negativa	https://acortar.link/snjDyx	Banco Mundial	Efectos del covid-19 en las ventas, nómina, rentabilidad, políticas de digitalización, apoyo económico e implementación de teletrabajo.
2021	The next normal arrives: Trends that will define 2021—and beyond	Negativa	https://acortar.link/6IVm8R	Estados Unidos	Tendencias post covid-19: confiabilidad en los consumidores, reducción en los viajes de negocios, nuevas formas de innovación y emprendimiento en la industria digital.
2021	How covid-19 Changed International Business Operations	Negativa	https://acortar.link/1Rqo70	Estados Unidos	Cambio en operaciones laborales (nuevas oportunidades y restricciones), cambio en la cultura digital de las organizaciones (nuevas políticas), cambio en operaciones tributarias (nuevos impuestos) cambio en la globalización (desaceleración).
2021	International trade is back, but not for all	Negativa	https://acortar.link/CZdMm7	ONU	Países en vía de desarrollo tienen un retraso significativo en su recuperación comercial (asimetría en comercio internacional) en comparación con los desarrollados.

Año	Título noticia	Tipo de noticia	link	País/Región/Organización	Con conceptos clave como:
2021	The 2020 trade impact of the covid-19 pandemic	Negativa	https://acortar.link/DSuxvg	Unión Europea	Efecto de las importaciones desde China en la pandemia y sus efectos devastadores en la economía (codependencia comercial).
2021	Una recuperación desigual: Tomando el pulso de América Latina y el Caribe después de la pandemia	Negativa	https://acortar.link/rPbNRk	Banco Mundial	Efectos de una recuperación desigual en América Latina y el Caribe: mercado laboral, poder adquisitivo, educación, seguridad, alimentación y acceso a servicios digitales y bancarios.
2021	AAP town hall explores covid-19 vaccine developments	Negativa	https://acortar.link/27bue5	Estados Unidos	Efectos negativos en el bienestar social colectivo, posible desarrollo de vacunas.
AÑO 2020: SE RELACIONAN 10 de 221 NOTICIAS					
2020	Will covid-19 Have a Lasting Impact on Globalization?	Negativa	https://acortar.link/zcNt6t	Estados Unidos	Nuevas formas de globalización, planeación a los efectos de la pandemia.
2020	How covid-19 has affected trade, in 8 charts	Negativa	https://acortar.link/7uFmRH	Foro Económico Mundial	Comportamiento de las exportaciones de 18 países, donde no todo tuvieron un decrecimiento durante todo el 2020.
2020	International Trade Impacts of The Coronavirus: Update on Government and Industry Actions and Key Considerations for Trade Compliance Professionals	Negativa	https://acortar.link/VpOZqz	Estados Unidos	Medidas tomadas por diferentes países en la fase inicial de la pandemia causada por el covid-19. Restricciones de viaje, restricciones a ciertas importaciones, presupuesto de emergencia para ayuda económica a civiles y empresas.
2020	The changes covid-19 is forcing on to business	Positiva	https://acortar.link/mCo9lQ	Estados Unidos	Las asociaciones en el extranjero son la clave para la recuperación financiera.
2020	International business models for a post covid-19 world	Positiva	https://acortar.link/dbSsgO	Estados Unidos	Revolución sobre cómo las entidades multinacionales abordarán estratégicamente su modelo de negocio en el futuro.

Año	Título noticia	Tipo de noticia	link	País/Región/Organización	Con conceptos clave como:
2020	Covid-19's Impact on International Business	Negativa	https://acortar.link/3ySm90	Estados Unidos	El clima económico a raíz de covid-19 está creando nuevos desafíos para el crecimiento internacional en planes de internacionalización, cambio en el talento humano, manejo de terceros (proveedores y <i>stake holders</i>) y cambio de los métodos tradicionales de internacionalización.
2020	Covid-19 drives large international trade declines in 2020	Negativa	https://acortar.link/P6PY2S	ONU	El comercio exterior, en especial industrias de servicios serán las que tendrán un declive mayor en la pandemia causada por el covid-19.
2020	Joint Statement on covid-19 by International Organization of Employers and International Trade Union Confederation	Negativa	https://acortar.link/ZFfmrs	Organización Internacional del Trabajo (OIT)	Covid-19 está amenazando la salud y los medios de subsistencia de trabajadores y empleadores en todo el mundo. No es un desafío local sino mundial, que requiere una respuesta global.
2020	Covid-19 AND THE INTERNATIONAL BUSINESS	Positiva	https://acortar.link/splXCH	Varios países	Las empresas y los empresarios se están preocupando por las formas tradicionales de hacer NI, adaptabilidad y flexibilidad al cambio.
2020	Covid-19 & International Trade – Nation-State Responses to a Global Pandemic	Negativa	https://acortar.link/5T3UZk	Estados Unidos	Efectos catastróficos de la pandemia, restricciones comerciales, proteccionismo, reducción en inversión extranjera directa como respuesta inmediata de algunas naciones.
AÑO 2019: SE RELACIONAN 3 de 187 NOTICIAS					
2019	Archived: WHO Timeline – COVID-19	Negativa	https://acortar.link/WdxANe	Organización Mundial de la Salud (OMS)	Se reportan los primeros casos de covid-19 en diciembre de 2019 y se especifica que el virus puede ser "importado", por lo cual se sugieren medidas de prevención, no obstante, no se recomienda ninguna restricción de viaje o comercial.

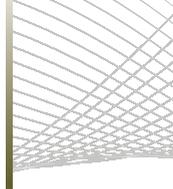
Año	Título noticia	Tipo de noticia	link	País/Región/Organización	Con conceptos clave como:
2019	News Scan for Dec 31, 2019	Negativa	https://acortar.link/QOFLT3	Estados Unidos	Los funcionarios de salud en China están investigando la causa de un brote de neumonía en la ciudad de Wuhan, que enfermó a 27 personas y parece estar relacionado con un mercado de mariscos.
2019	China investigates SARS-like virus as dozens struck by pneumonia	Negativa	https://acortar.link/f8wE9z	Alemania	Las autoridades sanitarias chinas dijeron el martes que están investigando 27 casos de neumonía viral en la provincia central de Hubei.

Etapa de Lanzamiento. Año 2019

En la etapa inicial, las primeras noticias relacionadas con el covid-19 tenían una naturaleza informativa, con el fin de comunicar al mundo sobre la aparición de esta enfermedad (tipo, cantidad de pacientes y lugar de origen). Como se menciona en el apartado metodológico, no se evidencia una relación directa con los NI en la mayoría de la noticias o divulgaciones sobre el covid-19.

La primera entidad en hacer una conexión directa sobre el modo de proceder de los países en materia de negocios, comercio y turismo fue la Organización Mundial de la Salud (OMS) en un comunicado de diciembre de 2019, en el cual se especifica que el "virus puede ser ´importado´, por lo cual se sugieren medidas de prevención, no obstante, no se recomienda ninguna restricción de viaje o comercial" (World Health Organization, 2019, párr. 1-2)

Sin ser alarmante, se entiende que las enfermedades que tienen el potencial de volverse endémicas afectan las economías de los países. En este punto, considerando que el ruido de las noticias era bajo y solo presente a finales del año 2019, la alarma tuvo un crecimiento exponencial durante los meses siguientes, lo cual generó una publicidad considerable enfocada en el esparcimiento del virus, aunque en este momento la viabilidad de ser categorizado como una tendencia que afectara considerablemente a los NI no existía.



Etapa de expectativas sobredimensionadas. Años 2020 y 2021.

Al año siguiente, las noticias relacionadas con el covid-19 se viralizaron y la desinformación causada por divulgaciones y noticias tempranas causaron un aceleramiento en la toma de decisiones, en países, empresas e individuos, con respecto a políticas comerciales, de turismo y patrones de consumo. Las expectativas aumentaron a principios del año 2020 cuando, en Estados Unidos, el Bufet Gibson Dunn realizó una publicación en la cual se declaraba que habría "efectos catastróficos de la pandemia, restricciones comerciales, proteccionismo, reducción en inversión extranjera directa como respuesta inmediata de algunas naciones". (Dunn, 2020, párr. 2-4).

En sincronía con esta ola de noticias, la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) divulga en su blog informativo una publicación que advierte que "el comercio exterior, en especial diversas industrias de servicios serán las que tendrán un declive mayor en la pandemia causada por el Covid-19" (párr. 1). Esto comienza a abordar un puente a la siguiente etapa, el "abismo" de desilusión, en la cual no desvanecen las noticias o relevancia de los NI y su transformación causada por el covid-19. Aunque la fuerza de las noticias crea incertidumbre en el mercado, evitando que se forme un horizonte claro en el panorama. Por su parte, la Global Accounting Advisory Network habla de una "revolución sobre cómo las entidades multinacionales abordarán estratégicamente su modelo de negocio en el futuro"; y la firma Auren emite un comunicado, en julio de 2020, indicando que "las empresas y los empresarios se están preocupando por las formas tradicionales de hacer NI, adaptabilidad y flexibilidad al cambio".

Etapa de desilusión. Año 2022.

A este punto, más ejemplos de cómo los NI están siendo afectados y transformados por el covid-19 comienzan a materializarse y a entenderse mejor. Se publican noticias que brindan información más sólida, con una curva de aprendizaje evidenciada y nuevos enfoques de negocios como resultado de la pandemia. Los temas centralizados de estas noticias son las vacunas, la apertura económica, el concepto de "post pandemia" y planes de recu-

peración por parte de las organizaciones y los países. Es decir, si bien hay un balance entre las noticias de naturaleza negativa y positiva, persiste en todas ellas un grado de incertidumbre.

En el año 2022, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económica (OCDE) explicó que:

El comercio de servicios disminuyó más y se ha estado recuperando a un ritmo más lento que el comercio de bienes. No es sorprendente que el comercio de servicios de viajes y turismo se desplomara drásticamente, pero que el comercio de servicios prestados digitalmente, como los de telecomunicaciones y tecnología de la información, experimentara un auge. (OECD, *International Trade During the COVID-19 Pandemic: Big Shifts and Uncertainty*, párr 4-7)

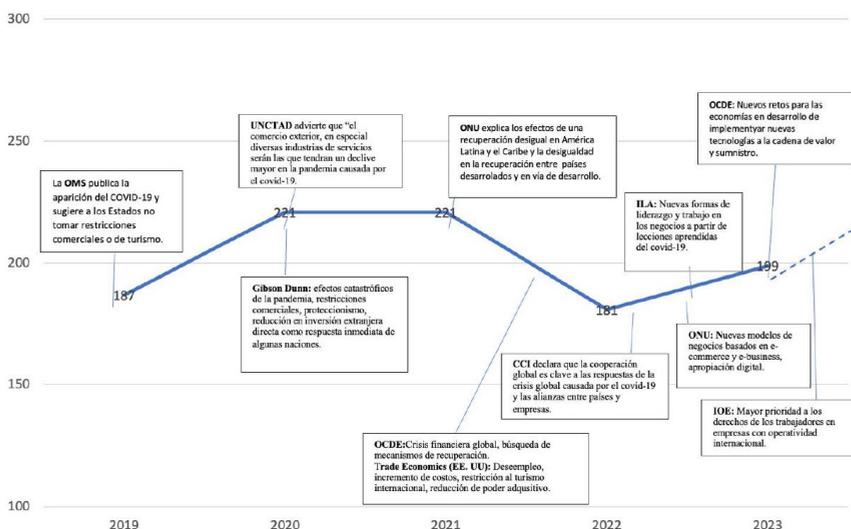
En sincronía con esto, publicaciones realizadas en el Reino Unido y Estados Unidos explican la caída del PIB global y los cambios políticos en las regiones más integradas, a través del comercio o donde el comercio turístico juega un papel importante en la economía, que enfrentarían las mayores pérdidas en su PIB.

También en el 2022, en el tránsito hacia el 2023, se puede observar la consolidación de esta tendencia de forma más clara, pues se comienzan a percibir los cambios en cuanto a las nuevas estrategias y cambios de los NI causados por el covid-19. En Francia, la Cámara de Comercio Internacional de París (CCI) en su publicación del año 2022 *Global business and workers unite in call for international cooperation in response to COVID-19*, declara que la "cooperación global es clave a las respuestas de la crisis global causada por el covid-19 y las alianzas entre países y empresas". Por su parte, en el Reino Unido, la International Leadership Association (ILA) en su portal *The Coronavirus Crisis and Leadership in Business*, menciona en el año 2022 las "nuevas formas de liderazgo y trabajo en los negocios como cambio organizacional a partir de las lecciones dejadas por el covid-19"; y en el año 2023, Canadá emite un comunicado titulado *COVID-19 and*

Canada's international trade, en el que habla del “apoyo gubernamental, la activación económica post covid-19 y las estrategias de mejor planeación para futuras pandemias”.

La anterior información, junto con los datos obtenidos en la Tabla 3, fue utilizada para elaborar la Figura 2, el ciclo de sobreexpectación- hype cycle de los NI y el covid-19:

Figura 2 Ciclo de sobreexpectación – Hype Cycle de los NI y el covid-19



La gráfica de la Figura 2 muestra la evolución de la curva a lo largo de un periodo de cinco años. Cómo era de esperarse, en el primer año se observa un bajo nivel de publicación de noticias relacionadas con el covid-19 y aún un nivel menor de noticias que discutan la relación entre los NI y los efectos del covid-19. Entre el 2020 y 2021 se observa una linealidad en la publicación de noticias que abordan esta relación.

En este periodo la sobre expectativa es natural, debido a la cantidad de noticias virales que son difundidas en las redes sociales. La exageración, las especulaciones e, incluso, las noticias falsas son comunes en esta etapa. La incertidumbre, por otro lado, también es evidente en este período, en el que se genera desilusión en la medida en que no todas las noticias y divulgaciones cumplen lo informado o la información generada sobre los NI, y su transformación por el covid-19, explica los efectos a largo plazo y no para el tiempo presente.

Etapa de consolidación y meseta de productividad. Año 2023.

En la última fase de la gráfica (2023 en adelante) se puede observar una consolidación de la curva en la cual el contenido de las noticias tiene más solidez respecto a la veracidad de la información publicada, al igual que por la publicación de noticias de carácter positivo en las que la correlación entre los NI y los cambios generados por el covid-19 son evidentes; además del crecimiento (económico acelerado). La mayoría de las noticias exponen factores relevantes a la curva de mejora de las empresas frente a futuras pandemias, la incorporación de nuevos retos digitales, tecnológicos y comerciales a los NI, y la vulnerabilidad del ser humano en modalidad de empleado. Se observa, también, que hasta agosto de 2023 se han publicado 199 noticias al respecto y, para finales de año, se espera que esa cantidad se haya incrementado y conduzca a una meseta de productividad (aunque todavía es temprano para determinarlo), lo cual termina por mostrar otro pico de sobreexpectación o una etapa de consolidación.

Para complementar los resultados obtenidos del *hype-cycle*, se analizaron 3 publicaciones de la ecuación de búsqueda (realizada en Scopus) directamente relacionadas con la palabra clave "covid-19". Cabe resaltar los siguientes aspectos:

- La primera publicación relacionada con negocios internacionales y covid-19 en este metabuscador fue en el año 2021, casi dos años después del anuncio de la pandemia a finales del año 2019.

- La publicación realizada por Yakovlev en 2021 es la única con naturaleza positiva y que se centra en las oportunidades pospandemia en América Latina. El autor manifiesta que la pandemia del covid-19 golpeó la economía y el ámbito social de América Latina más que cualquier otra crisis en los últimos cien años, pues cambió patrones de consumo, redujo el comercio exterior y deterioró las cadenas globales de suministro. También se expone que otros movimientos sociales y patrones de corrupción también han deteriorado el crecimiento, aunque se ha observado una inversión significativa en la modernización de los negocios, la creación de *tecnolatinas*, un aumento en el nivel de educación y el capital humano cualificado; lo cual puede representar una mejora en situación poscovid-19 en la región.
- Solo una de estas publicaciones fue publicada en la *Journal of International Business Studies* (JIBS). En esta publicación, Ciravegna y Michailova (2022) advierten sobre la interrupción que tuvo la globalización a causa del covid-19, y argumentan que las desigualdades experimentadas por los países, el surgimiento de los movimientos populistas y nacionalistas en contra de la globalización, y las respuestas tardías de los gobiernos y organizaciones internacionales a la pandemia llevarán a una incertidumbre global y a un freno significativo para la globalización.
- La última de las publicaciones realizadas fue en la *Journal of Globalization and Health*, escrita por Kim *et al.* (2022), explica el detrimento e impacto negativo en los sistemas de salud de los países, mediante una comparación del manejo dado por Singapur con respecto a otros países. Para ello, se analizaron publicaciones académicas, documentos oficiales y noticias de periódicos digitales. Y sí bien se trata de un análisis comparativo global, el propósito de esta revista académica y sus publicaciones es la salud pública global y los avances o respuestas de los países frente a coyunturas de salud emergentes, y no los impactos causados en los NI.

Como solo una de las publicaciones halladas fue publicada en la JIBS, y en consideración de su importancia en la investigación académica de los NI, se realizó una búsqueda de documentos de acceso abierto en la plataforma de la revista con el fin de determinar tendencias actuales en las publicaciones científicas y académicas en los NI.

Por los resultados obtenidos, se evidencia que las tendencias actuales en las publicaciones académicas en el campo de los NI reflejan el panorama cambiante de la globalización y su impacto en diversos aspectos del comercio. Una tendencia destacada es la creciente atención a la digitalización y la globalización impulsada por la tecnología, entre las que se cuentan la inteligencia artificial, el *blockchain* y el análisis de datos, puesto que están transformando las prácticas comerciales internacionales. Además, la sostenibilidad y la responsabilidad social corporativa se han convertido en temas centrales y algunos examinan la manera en que las corporaciones multinacionales están integrando consideraciones ambientales y sociales en sus estrategias globales.

Con relación a la pandemia de covid-19, se encontraron dos publicaciones notorias. La primera, publicada por Brakman *et al.* (2021), argumenta que las investigaciones relacionadas a los NI se han enfocado en estudiar efectos comerciales, logísticos y financieros, más no el campo laboral como tal. Los autores argumentan que el covid-19 acelerará el avance hacia una globalización más fuerte del trabajo. Por la incertidumbre global a causa de la pandemia, se menciona la posibilidad de que “exista un debate que se base en investigaciones y conocimientos previos en la búsqueda de comprender las consecuencias de la pandemia de covid-19, tanto a corto como a largo plazo, en beneficio del talento humano” (s.p.). La segunda, y más reciente publicación, escrita por Nachum y Buckley (2022), investiga cómo el covid-19 crea distancia en las actividades creadoras de valor a nivel global, y cómo las distancias espaciales (geográficas) y temporales (zonas horarias) afectan la teoría de los NI desde sus postulados y actividades principales. Los autores determinan que no existe “suficiente atención desde la academia en este campo de estudio” (s.p.), y qué, después de un análisis bibliométrico de 737 publicaciones, hay una mayor cantidad de publicaciones sobre temas relacionados con la distancia (571), y considerablemente menos (166) con relación al tiempo. Esto lleva al autor a concluir que el covid-19 presentó una oportunidad de “renovar conocimientos sobre estos temas, tener una nueva conceptualización de la distancia, el tiempo y sus implicaciones en enfoque de NI como las multinacionales, formulación de políticas e, incluso, en las variables del paradigma de *Dunning-Eclectic*” (Nachum y Buckley, 2022, p. 3).

Conclusiones y limitaciones. Un Horizonte de oportunidades para futuras investigaciones

Las situaciones empíricas en los negocios internacionales, a menudo, se desarrollan a un ritmo mucho más rápido que el que la investigación académica. Y es así, debido a la naturaleza dinámica y cambiante de los mercados globales. Como se evidenció en este capítulo, el panorama empresarial internacional está influenciado por una variedad de factores, como eventos geopolíticos, cambios económicos, avances tecnológicos y tendencias de consumo, todos los cuales pueden evolucionar rápidamente. Mientras que la investigación académica suele seguir un proceso metódico y exhaustivo, que implica la recopilación de datos, el análisis y la revisión por pares, lo cual lleva meses o, incluso, años de trabajo para llegar a conclusiones significativas.

En el apartado anterior se expusieron publicaciones académicas notables que relacionaron los NI con el covid-19 a partir de una búsqueda bibliográfica en metabuscadores. Y si bien se realizaron hallazgos considerables y aportantes al estudio de los NI, con relación al covid-19, la cantidad de publicaciones sobre este tema aún es poca y representa un campo vastísimo por explorar. En cambio, la abundante cantidad de noticias, comunicados y publicaciones no científicas (informativas) encontradas en la Internet, muestra como la disciplina va más rápido que la investigación académica. Esto, en varias ocasiones, lleva a los profesionales en el campo de los NI a analizar la experiencia, intuición e información actualizada para tomar decisiones críticas, que pueden no alinearse con los plazos de la investigación académica.

En la etapa final de la investigación se logra la obtención de métricas significativa para este y otros estudios futuros sobre los NI con relación al covid-19, o análisis de los NI bajo la metodología de sobreexpectación – *hype cycle*. Se entiende que otras palabras clave obtenidas en la ecuación inicial en Scopus pueden tener el potencial para aplicar esta metodología, aunque solo una de las cuatro seleccionadas cumplió con los requisitos propuestos desde el inicio.

Se puntualiza que es muy temprano para hablar de la última etapa del ciclo (meseta de productividad), teniendo en cuenta que el covid-19, como tendencia, lleva afectando los NI desde hace cuatro años. Los ciclos de sobreexpectación – *hype cycle* pueden tener varios picos y pueden volver con nuevas influencias ya sea entre NI y covid-19, o NI y otras tendencias.

Para que la gráfica muestre una curva más detallada de sobreexpectación – *hype cycle* en tendencias, fenómenos o tecnologías emergentes (como se evidencia en la Imagen 1), se recomienda desarrollar la gráfica por meses, en vez de años, para observar los cambios que toma la curva a través del tiempo. Cuando una tendencia tiene por lo menos 10 años en el mercado, la gráfica puede ser realizada por años.

Si bien fueron varias las investigaciones arrojadas por Scopus, respecto a las tendencias que afectan a los NI, se evidenció por los porcentajes de las palabras clave que la mayoría no tenían más de 3 investigaciones relacionadas sobre el tema. Ahora bien, respecto a la tendencia que se utilizó en este capítulo para aplicar la metodología *Hype – Cycle*, el covid-19 desencadenó grandes cambios en el ámbito de los NI, al remodelar profundamente el panorama económico global. Cómo aparece en la Tabla 4, las fronteras y las cadenas de suministro fallaron, y el comportamiento de los consumidores experimentó cambios drásticos. Las empresas lucharon por adaptarse a las nuevas normas y, muchas de ellas, giraron hacia la digitalización y el trabajo remoto. Esta experiencia, que afectó al mundo entero, solo registra 3 publicaciones científicas y académicas hasta la fecha. Lo anterior pone de relieve, en muchos aspectos, la agilidad y la resiliencia de los negocios internacionales, aunque también abre debate sobre críticas y reflexiones intrigantes sobre su dirección futura.

A parte de la inhabilidad de la academia para alcanzar la velocidad del empirismo de la disciplina, otras críticas claves se centran en la fragilidad de las cadenas de suministro globales, las estrategias de gestión de riesgos, las desigual de la pandemia entre industrias y países, la inadaptación tecnológica y el rol del ser humano en función de empleado dentro las organizaciones. Si bien estas críticas y las lecciones ya aprendidas pueden servir

como catalizador para un cambio transformador, esta es una oportunidad singular para la academia, las empresas y los gobiernos para investigar en respuesta a los cambios y tendencias de los NI.

Finalmente, queda claro que los NI son una disciplina ecléctica que sobrepasa sus fundamentos teóricos reduccionistas de internacionalización y categorización de empresas con operatividad internacional (*Multinational Enterprises* y *Transnational Enterprises*). El análisis crítico realizado al inicio del capítulo y el uso de esta metodología, evidencia que existe un número sustancial de tendencias que afectan y modifican el cómo se estudia y entienden los NI. En futuras publicaciones, un texto únicamente sobre tendencias de NI que utilicen la metodología aquí expuesta, puede contribuir al estudio empírico de la disciplina, pues son estas tendencias y fenómenos los que la transforman; a diferencia de otras ciencias o disciplinas en las que sus teorías o escuelas son las que modifican las tendencias y en las que cualquier cambio de enfoque a sus escuelas teóricas o fundamentos epistemológicos es más lento.

Referencias

- Albano, D. (2020, junio 14). Covid-19's impact on International Business. *Middle Market Growth*. <https://middlemarketgrowth.org/the-portfolio-covid-19s-impact-on-international-business/>
- Alliance Experts. (2022, diciembre 22). Export sales guide: How to increase your overseas revenue every year. <https://www.allianceexperts.com/export-sales-guide/>
- Altman, S. A. (2023, marzo 24). Will COVID-19 have a lasting impact on globalization?. *Harvard Business Review*. <https://hbr.org/2020/05/will-covid-19-have-a-lasting-impact-on-globalization>
- Arnold, J., Arriola, C., Kowalski, P., Schweltnus, C., y Webb, C. (2023, enero 17). Post-COVID-19 trade scenarios and priorities for Latin America. *OECD iLibrary*. https://www.oecd-ilibrary.org/trade/post-covid-19-trade-scenarios-and-priorities-for-latin-america_ea76ade5-en
- Auren. (2020, julio 29). Covid19 and the International Business. *Auren International*. <https://auren.com/int/blog/covid19-and-the-international-business/>

- Banco Mundial. (2021). Una recuperación desigual: Tomando el pulso de América Latina y el Caribe después de la pandemia. *América Latina y el Caribe*.
<https://www.undp.org/es/latin-america/una-recuperaci%C3%B3n-desigual-tomando-el-pulso-de-am%C3%A9rica-latina-y-el-caribe-despu%C3%A9s-de-la-pandemia>
- BeTranslated. (2023, June 5). What will international business look like in 2025?.
<https://www.betranslated.com/blog/international-business-future/>
- Boyer Law Firm, P. L. F. (2021, julio 28). How covid-19 changed International Business Operations. Boyer Law Firm, PL. <https://boyerlawfirm.com/blog/covid-19-changed-international-business/>
- Brakman, S., Garretsen, H., y van Witteloostuijn, A. (2021). Robots do not get the coronavirus: The COVID-19 pandemic and the international division of labor. *Journal of International Business Studies*, 52, pp. 1215-1224.
- Browne, O. (2023, abril 27). Managing the return of International Business Travel - survey highlights [infographic]. ECA International. <https://www.eca-international.com/insights/blog/april-2023/managing-the-return-of-intl-business-travel>
- Business Insider. (2022). Coronavirus Business and Economy Impact News. A Primer on Assessing the Impact of COVID-19 on the Economy.
<https://www.businessinsider.com/coronavirus-business-impact>
- Buckley, P. J. (2015). The contribution of internalisation theory to international business: New realities and unanswered questions. *Journal of World Business*, 51(1), pp. 74-82. <https://doi.org/10.1016/j.jwb.2015.08.012>
- Buckley, P. J., Doh, J. P., y Benischke, M. H. (2017). Towards a renaissance in international business research? Big questions, grand challenges, and the future of IB scholarship. *Journal of International Business Studie*, 9(48), pp. 1045-1064.
- Casson, M. (2018). The theory of international business: the role of economic models. *Management International Review* , 58(3), pp. 363-387.
<https://doi.org/10.1007/s11575-018-0342-6>
- Ciravegna, L., y Michailova, S. (2022). Why the world economy needs, but will not get, more globalization in the post-COVID-19 decade. *Journal of International Business Studies* 53, pp. 172-186. <https://doi.org/10.1057/s41267-021-00467-6>
- Corrocher, N., Malerba, F., y Montobbio, F. (2003). How do new technologies emerge? A patent-based analysis of ICT-related new industrial activities. *Innovation*, 5(2-3), pp. 234-256.

- Cavusgil, S., Knight, G., Riesenberger, J., Rammal, H. G., y Rose, E. (2014). International business. Editorial Pearson.
- Dedehayir, O., y Steinert, M. (2016). The hype cycle model: A review and future directions. *Technological Forecasting and Social Change*, 108, pp. 28-41.
- Dunn, G. (2020, November 15). Covid-19 & International Trade – Nation-state responses to a global pandemic. Gibson Dunn. <https://www.gibsondunn.com/covid-19-international-trade-nation-state-responses-to-a-global-pandemic/>
- European Union. (2022). Intra-EU trade in goods - main features. Eurostat - Statistics Explained. <https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?oldid=613853>
- Fenn, J., y Time, M. (2007). Understanding Gartner's hype cycles, 2007. Gartner Research.
- Florida Gulf Coast University. (2021, julio 27). International Business and covid-19: What does the future hold?. <https://onlinedegree.fgcu.edu/programs/mba/international-business-and-covid-19>
- Furman, J. L., Porter, M. E., y Stern, S. (2002). The determinants of national innovative capacity. *Research policy*, 31(6), pp. 899-933.
- Gartner. Inc (2021). Hype Cycle de Gartner: Gartner. <https://www.gartner.es/es/metodologias/hype-cycle>
- Government of Canada. (2022, marzo 25). Covid-19 and Canada's International Trade. <https://www.tradecommissioner.gc.ca/campaign-campagne/commerce-international-COVID-19-international-trade.aspx?lang=eng>
- Grosse, R., y Behrman, J. N. (1992). Theory in international business. *Transnational Corporations Review*, 1(1), 93-126.
- Letto-Gillies, G. (2007). Theories of international production: A critical perspective. *Critical Perspectives on International Business* 3 (3) , pp. 1-17. DOI:10.1108/17422040710774987
- International Chamber of Commerce. (2022, marzo 20). Global Business and Workers Unite in call for international cooperation in response to COVID-19 – ICC. <https://iccwbo.org/publication/global-business-and-workers-unite-in-call-for-international-cooperation-in-response-to-covid-19>
- International Labour Organization. (2020). Joint statement on COVID-19 by International Organisation of employers. https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_dialogue/---actrav/documents/genericdocument/wcms_739522.pdf

- International Organisation of Employers. (2023). Human rights and responsible business conduct. <https://www.ioe-emp.org/policy-priorities/human-rights-and-responsible-business-conduct>
- International Trade Council. (2023, junio 23). Analyzing the effects of COVID-19 on International Trade. <https://tradecouncil.org/analyzing-the-effects-of-covid-19-on-international-trade/>
- Jack, S. (2017, noviembre 21). Google - powerful and responsible? BBC News. <https://www.bbc.com/news/business-42060091#:~:text=If%20information%20is%20power%20in,than%20any%20company%20in%20history.>
- Kim, S., Goh, Y., y Kang, J. H. B. (2022). Moving toward a common goal via cross-sector collaboration: lessons learned from SARS to COVID-19 in Singapore. *Globalization and health*, 18(1), pp. 1-18.
- Korioth, T. (2021, diciembre 20). AAP town hall explores COVID-19 vaccine developments. American Academy of Pediatrics. <https://publications.aap.org/aapnews/news/7103/AAP-town-hall-explores-COVID-19-vaccine>
- Lajoie, E. W., y Bridges, L. (2014). Innovation decisions: using the Gartner hype cycle. *Library Leadership y Management*, 28(4), pp. 1-7. <https://llm.corejournals.org/llm>
- McCarthy, T. J. (2020, marzo 9). International Trade Impacts of The Coronavirus: Update On Government And Industry Actions And Key Considerations For Trade Compliance Professionals. Akin. <https://www.akingump.com/en/news-insights/international-trade-impacts-of-the-coronavirus-update-on.html>
- McKinsey and Company. (2022, April 13). Covid-19: Implications for business. Our Insights. <https://www.mckinsey.com/business-functions/risk-and-resilience/our-insights/covid-19-implications-for-business>
- Nachum, L., y Buckley, P. J. (2022). Spatial and temporal distances in a virtual global world: Lessons from the COVID-19 pandemic. *Journal of International Business Studies* 54, pp. 1-13. DOI <https://doi.org/10.1057/s41267-022-00585-9>
- Nambisan, S., Zahra, S. A., y Luo, Y. (2019). Global platforms and ecosystems: Implications for international business theories. *Sun Yat-Sen University Business School* 50, pp. 1-45. <https://doi.org/10.1057/s41267-019-00262-4>
- Nicita, A., Peters, R., y Razo, C. (2021, October 6). International Trade is back, but not for all. *UNCTAD*. <https://unctad.org/news/international-trade-back-not-all>

- OECD. (2022, marzo 10). International trade during the COVID-19 pandemic: Big shifts and shifts and uncertainty. <https://www.oecd.org/coronavirus/policy-responses/international-trade-during-the-covid-19-pandemic-big-shifts-and-uncertainty-d1131663/>
- Office for National Statistics. (2022, marzo 8). Early insights into the impacts of the coronavirus (COVID-19) pandemic and EU exit on Business Supply Chains in the UK: February 2021 to February 2022. <https://acortar.link/qFnGkw>
- Ornelas, E., Shi, H. y Liu, X. (2021, June 9). The 2020 trade impact of the COVID-19 pandemic. *VoxEU*. <https://voxeu.org/article/2020-trade-impact-covid-19-pandemic>
- Pisani, N. (2021, October). The changing landscape of international business post-covid-19. *Industrial Analytics Platform*. <https://iap.unido.org/articles/changing-landscape-international-business-post-covid-19>
- Rugman, A. M., Verbeke, A., y Nguyen, Q. T. (2011). Fifty years of international business theory and beyond. *Management International Review*, 6(51), pp. 755-786.
- School, E. B. (2021, agosto 3). How has COVID-19 impacted international business?. *EU Business School*. <https://www.euruni.edu/blog/how-has-covid-19-impacted-international-business/>
- Sneader, K. y Singhal, S. (2021, enero 4). The next normal arrives: Trends that will define 2021-and beyond. *McKinsey & Company*. <https://www.mckinsey.com/featured-insights/leadership/the-next-normal-arrives-trends-that-will-define-2021-and-beyond>
- Springsteen, D. (2020, April 26). International business models for a post Covid-19 World. *The Global Accounting and Advisory Network*. <https://www.hlb.global/international-business-models-for-a-post-covid-19-world/>
- Steinert, M., y Leifer, L. (2010). Scrutinizing Gartner's hype cycle approach. In *Picmet 2010 technology management for global economic growth* (pp. 1-13). IEEE.
- Tourish, D. (2022, June 6). The coronavirus crisis and leadership in business. *International Leadership Association*. https://ilglobalnetwork.org/the-coronavirus-crisis-and-leadership-in-business/?gclid=CjwKCAjwi6WSBhA-EiwA6Niok3NXpEOAAbLStx-KPkED8MglOgp_YINl3bhlUv1EGRVuMmbNtdWwtxoCUfAQAvD_BwE

- UNCTAD. (2020, diciembre 9). Covid-19 drives large international trade declines in 2020. <https://unctad.org/news/covid-19-drives-large-international-trade-declines-2020>
- UNECE. (2022, febrero 2). Adapting to the “New normal”: Building back better with Digital and Sustainable Trade Facilitation. <https://unece.org/covid-19/press/adapting-new-normal-building-back-better-digital-and-sustainable-trade-facilitation>
- University of Minnesota. (2019, December 31). News scan for Dec 31, 2019. <https://www.cidrap.umn.edu/news-perspective/2019/12/news-scan-dec-31-2019>
- Welle, D. (2019, diciembre 31). China investigates serious SARS-like virus. *Deutsche Welle*. <https://www.dw.com/en/china-investigates-sars-like-virus-as-dozens-struck-by-pneumonia/a-51843861>
- Witt, M. A. (2019). De-globalization: Theories, predictions, and opportunities for international business research. *Journal of International Business Studies*, 50 (7) pp. 1054-1077. DOI <https://doi.org/10.1057/s41267-019-00219-7>
- World Bank. (2021, febrero 17). How covid-19 is affecting companies around the world. <https://www.worldbank.org/en/news/infographic/2021/02/17/how-covid-19is-affecting-companies-around-the-world>
- World Economic Forum. (2020, noviembre 6). *How covid-19 has affected trade, in 8 charts*. <https://www.weforum.org/agenda/2020/11/how-covid-19-has-reshuffled-international-trade/>
- World Health Organization. (2019). Coronavirus disease (COVID-19) euro. *World Health Organization*. <https://www.who.int/europe/health-topics/coronavirus>
- Yakovlev, P. P. (2021). Latin America's economic chances in a post-COVID-19 world. *Mirovaia ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniia*, 65(5), pp. 5-13