

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

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.



Contenido

Introducción	7
---------------------------	----------

Capítulo 1. Aproximación crítica desde la epistemología, a la Teoría de los negocios internacionales.....	11
--	-----------

Peter Buckley y el estancamiento en la teoría de los negocios internacionales.....	12
---	----

El estudio multi e interdisciplinar de la teoría de los negocios internacionales.....	17
--	----

¿Existen oportunidades para los estudios inter y multidisciplinares en los NI?	20
---	----

Resumen de las críticas asociadas al estudio de los negocios internacionales	22
---	----

Referencias	26
-------------------	----

Capítulo 2. Sobre la relación entre comercio exterior y negocios internacionales. Una contextualización etimológica, histórica y empírica.....	28
---	-----------

La etimología de 'negocio' y su relación con la práctica del comercio exterior	30
---	----

Contexto histórico del comercio exterior en las prácticas del Imperio romano.....	34
--	----

Las influencias del Imperio romano en el comercio transfronterizo	38
Descripción y función de las rutas comerciales del norte de África.....	40
Descripción de las rutas comerciales de Turquía y el Mar Negro	44
Descripción de las rutas comerciales hacia el País de la Seda	46
Descripción de las rutas comerciales a través de India.....	50
¿Para qué comprender la teoría de los negocios internacionales desde la historia?	54
Referencias	56

Capítulo 3. Las primeras escuelas de negocios: el origen de los estudios internacionales y de los estudios en negocios internacionales **58**

Historia de las primeras escuelas internacionales de negocios	59
Historia de las primeras escuelas de negocios en América Latina	65
El origen de la palabra 'internacional' y de los estudios en negocios internacionales	69
Referencias	76

Capítulo 4. Las teorías de internacionalización y los orígenes de las teorías de los negocios internacionales. Hacia una sistematización y taxonomía de sus conceptos **78**

Las teorías de internacionalización como teoría de los negocios internacionales	84
Taxonomía, sistematización y oportunidades para las teorías de los negocios internacionales	92
Referencias	100

Capítulo 5. Tendencias y cambios para el futuro de los NI: un enfoque basado en el ciclo de sobreexpectación – *hype cycle*..... **102**

Retos y oportunidades del siglo XXI para la teoría de los negocios internacionales	103
Metodología. Un enfoque heterogéneo para el análisis de las tendencias de los negocios internacionales	108

Hallazgos y discusión, comparación y contraste entre lo empírico y lo teórico de los negocios internacionales y el covid-19.....	116
Etapa de Lanzamiento. Año 2019.....	122
Etapa de expectativas sobredimensionadas. Años 2020 y 2021.....	123
Etapa de desilusión. Año 2022.....	123
Etapa de consolidación y meseta de productividad. Año 2023.....	126
Conclusiones y limitaciones. Un Horizonte de oportunidades para futuras investigaciones	129
Referencias	131
Reseña de los autores	137
Edward Tamayo	137
Andrés Escobar Uribe	137
John Wilder Zartha.....	138



Introducción

Este libro consiste en una de las contribuciones pendientes desde el campo académico a la teoría de los negocios internacionales (NI). Han pasado décadas desde que autores como Buckley (1990), (2002), (2014), (2017), Dunning (2002), Gligor (2016), Griffith (2008) y otros, afirmaran que los fundamentos y la teoría de esta disciplina necesitaba superar determinadas barreras que la han tenido estancada desde 1960.

Una de las limitaciones ha sido su falta de interdisciplinariedad, porque al hablar del tema de los negocios su condición de actividad humana no puede ser suprimida, a pesar de que se haya limitado, principalmente, al estudio de las actividades de las empresas multinacionales. Un ejemplo de esto resulta al buscar referencias académicas sobre su historia y sus fundamentos etimológicos: hay poca literatura y se relaciona con otras ciencias.

Al definir los NI hay que hacerlo desde la mirada de aquellas actividades de negocio que cruzan fronteras, las cuales hoy tienen un significado relativamente ambiguo al tratar de diferenciarlas con la economía, el comercio o las relaciones internacionales. Por esta ambigüedad, al momento de estudiarlas desde la mirada de los NI, tuvo sentido el hecho de profundizar en una investigación de la que no se esperaba hallar tantas críticas en la literatura existente.

Por esta razón, el capítulo 1 de este libro va a presentar una síntesis sobre dichas críticas, presentando una problematización sobre la teoría actual de los NI a partir del uso de fuentes secundarias, desde 1990 hasta el 2018, época en la cual se formalizó el proyecto que dio origen a este libro. Antes de continuar, cabe aclarar que la metodología responde a una investigación cualitativa de extensión de la teoría, que utiliza la aproximación epistemológica de Karl Popper, en la que el concepto de *falsabilidad* de las hipótesis es de vital importancia (Popper K. , 2005).

Debido al espíritu crítico, la recolección de fuentes secundarias estuvo determinada a partir de operadores boléanos que incluyeron 'epistemología y negocios internacionales', 'críticas y negocios internacionales', 'historia y negocios internacionales', entre otros conceptos clave que permitieron conectar el contenido propuesto con la siguiente clasificación epistemológica, según el orden de un estudio crítico, conceptual, histórico, taxonómico y empírico que permitió avanzar, desde lo general a lo particular, en una disciplina de la cual existen pocos estudios epistemológicos y cuya taxonomía se limita a las teorías de internacionalización.

Se ha procurado obtener una comprensión epistemológica de los NI utilizando diferentes bases de datos indexadas como Scopus, Science Direct, Emerald Publishing, Web of Science, entre otras. El capítulo 1 se enfoca no solo en comprender la evolución de las críticas de diferentes autores, sino que también demuestra que uno de los errores en la fundamentación teórica del estudio de los NI es que su teoría está estancada en modelos y conceptualizaciones de mediados del siglo XX sobre la internacionalización de las multinacionales. Posteriormente, el texto también va a resaltar la importancia del estudio del comportamiento humano, y como éste permite fortalecer dichas teorías.

Luego de una revisión de la literatura en el campo de la historia, se invita al lector a conocer los primeros rastros de los términos 'negocio' y 'comercio', para que, desde su etimología, se realice una revisión histórica de las primeras prácticas en la antigüedad. Al igual que un arqueólogo desentierra los vestigios del pasado, este capítulo acude al pensamiento griego y romano

para comprender sus prácticas, el uso de la moneda en las transacciones extranjeras y lo que se podría denominar como “el primer tipo de cambio”; así como los mapas y las principales rutas que se extendieron desde el Imperio romano por el Mar Mediterráneo, África, Turquía y la India, hasta conectar con China a través de la conocida ruta de la seda que, en la actualidad, representa un tema de vital importancia respecto a la expansión del comercio chino y sus esfuerzos por conseguir la *Belt and road initiative*.

En el capítulo 2 se presenta la fundamentación histórica de este tema, se revisan los principales conceptos que dieron origen al estudio de los NI. Luego, en el capítulo 3, se diferencian las palabras ‘negocio’, ‘comercio’, ‘economía’ y ‘relaciones internacionales’, para señalar un punto importante que dibuje los límites y las diferencias entre los estudios internacionales y los estudios en negocios internacionales.

Lo anterior significa que, antes de empezar a analizar los conceptos que actualmente definen la disciplina de los NI, este trabajo procura construir sus bases conceptuales partiendo de los fundamentos críticos e históricos, así como de la presentación de las primeras escuelas que se dedicaron, formalmente, a los estudios de los NI, lo cual ayuda a sistematizar los principales conceptos de los NI que se exponen en el capítulo 4, por medio de tres fases: la primera, presenta los orígenes de las teorías de NI que se encuentran en las bases de datos académicas ya mencionadas, entre las cuales se encontró una tendencia a confundir la teoría de los negocios internacionales con las teorías de internacionalización de las multinacionales, limitando su campo de estudio a las actividades de las corporaciones que cruzan fronteras.

La segunda, resume estas teorías de internacionalización, para probar si con ellas se puede llegar a incluir una mirada más pertinente sobre todas las actividades que definen a los NI, o si necesitan ser ampliadas y lograr, de esta manera, sistematizar las teorías actuales en el intento de expandirlas a otros ámbitos como el de las teorías de NI de modo formal, pues hasta ahora una integración así solo se ha realizado tangencialmente y ha venido de otros campos de estudio como el derecho, la psicología, o la sociología.

Con la última fase, capítulo 5, se busca comprender las nuevas tendencias y cambios en la disciplina, de tal forma que propicien el diálogo entre la teoría expuesta y las tendencias actuales de los NI desde la práctica, realizando un ciclo de sobreexpectación que le muestra al lector cómo las publicaciones (académicas y no académicas), en materia de NI, tienden hacia temas que, en muchos casos, no son el objeto de estudio de la disciplina, lo cual demuestra su carencia epistemológica actual, y una brecha entre los actuales estudios en los *journals* académicos de NI y las nuevas tendencias empresariales.

El último capítulo tiene una particularidad, pues, si bien el proyecto y la recolección de información inició en el 2018, la realización del ciclo de sobreexpectación coincidió con la pandemia global de covid-19, lo cual arrojó resultados importantes para validar el supuesto inicial de la debilidad epistemológica de los NI como disciplina, ya que pocas publicaciones sobre NI tenían estrecha relación con las teorías de internacionalización comunes que se presentan en el capítulo 3, más bien, todas apuntaban a la tendencia del momento, bien fuese el covid-19, una nueva guerra (como la del 2022 entre Rusia y Ucrania) o una nueva crisis ambiental.

Dichos hallazgos permiten dejar el tema abierto a futuras investigaciones respecto a la importancia de desarrollar la epistemología de los NI como disciplina, porque de modo diferente a lo que sucede con las teorías de la física, la química o la economía, en los negocios internacionales no hay teorías sólidas, sino que los temas van cambiando según las tendencias, pero sin la validación conceptual sólida que permita comprender y predecir los efectos e impactos de la actual fábrica global. Las crisis seguirán siendo el determinante empírico de las teorías, pero no serán las teorías las que podrán avisar de los posibles efectos que conllevan a las futuras crisis.



Capítulo 1

Aproximación crítica desde la epistemología, a la Teoría de los negocios internacionales

Edward Tamayo Duque

En 1990, Peter Buckley publicó el artículo titulado “Problemas y desarrollos en el núcleo de la teoría de los Negocios Internacionales”¹ para la *Journal of International Business Studies* (JIBS). Esta fue una publicación que fundamentó sus futuras investigaciones y las de otros académicos que siguieron la hipótesis según la cual esta disciplina no posee un núcleo teórico concreto ni sólido, sino que tomó prestadas teorías de las relaciones internacionales, el derecho internacional, la economía y el *marketing* para iniciar su expansión en diferentes lugares del mundo.

Buckley (1990) afirma que buena parte de las teorías de los negocios internacionales (NI) confunden y utilizan, indiscriminadamente, las teorías relacionadas con la ventaja competitiva y las asociadas con el poder de mercado y las teorías de internacionalización. Este fue un trabajo de significativa importancia para la disciplina, pues, a pesar de que las primeras escuelas fueron acusadas de falta de rigurosidad científica por el hecho de provenir de un saber práctico, para la época no sería común cuestionarlas debido a su expansión en diferentes continentes.

¹ *Problems and developments in the core theory of International Business.*

Pero Buckley no se centra en hacer una crítica sobre la falta de rigurosidad, sino que se enfoca en una crítica a las bases del conocimiento de los negocios y la internacionalización de estos, aprovechando la oportunidad para fundamentarlos mejor porque, a mediados del siglo XX, las principales teorías se enfocaban en comprender la manera en la cual las diferentes firmas se expandían a nivel internacional, analizando las ventajas del mercado en clave de la competitividad y en comprender los motivos por los que dichas firmas realizaban los negocios internacionales.

Vale la pena preguntarse antes de continuar, si acaso estos motivos son los únicos que determinan la naturaleza y las causas de los negocios internacionales o si, en realidad, esta es mucho más amplia y su fundamentación teórica necesita una revisión más profunda que no solo esté determinada por los motivos de las empresas, sino que se incluya, también, otra serie de factores determinados por los hitos históricos que se conectan con la esencia de aquello que se puede denominar como negocios internacionales.

A continuación, se van a abordar tres temas que se refieren no solo al estancamiento en las teorías de NI, sino también a la necesidad de que en ellas se haga un estudio inter y multidisciplinar que permita encontrar las oportunidades de mejora a partir de las principales críticas halladas a partir de fuentes secundarias de la información.

Peter Buckley y el estancamiento en la teoría de los negocios internacionales

De acuerdo con la crítica que presenta Buckley, no es posible reducir los negocios a una simple teoría de internacionalización, de mercadeo, o a la interacción de agentes en el mercado, porque los negocios son mucho más amplios, entendidos desde su fundamentación histórica y conceptual. El trabajo de este economista de la Universidad de Leeds genera un precedente en la manera como otros críticos han abordado esta problemática en las últimas décadas del siglo XX, especialmente, con respecto a la necesidad de que los negocios internacionales tengan una teoría propia.

Aunque las investigaciones realizadas desde la década de los sesenta en materia de internacionalización de las multinacionales fundamentaron un primer momento de la teoría de los NI, Buckley encontró la necesidad de no confundirla con los temas de la competitividad, las ventajas absolutas, comparativas y competitivas. A partir de esto, gestó su crítica teniendo presente la necesidad de pensar en una fundamentación rigurosa, puesto que los negocios no son lo mismo que internacionalización. Esta última es una sola actividad de los negocios internacionales, pero no es la única.

Las objeciones de Buckley son de especial utilidad porque permiten cuestionar si acaso los teóricos de los negocios se han planteado otros problemas relativos a su objeto de estudio, más allá del pragmatismo en torno a la manera en que una empresa aprovecha las desventajas de otros mercados en desarrollo, o el hecho de que en muchos países estén pasando por un proceso de adoctrinamiento cultural y en el que también se presenta una dialéctica global como resultado de las actividades de los negocios internacionales.

Esta disciplina tiene temas mucho más complejos por cuestionar que el modo de entender cómo una empresa se expande desde un país hacia otros, de hecho, este problema ha sido heredado del modelo norteamericano de las escuelas de negocios, como una estrategia para frenar la expansión del comunismo en América Latina y Europa, pero cuyos casos de estudio en su gran mayoría parten de las prácticas occidentalizadas de empresas de los Estados Unidos.

La teoría de los NI no debería seguir tomando prestados únicamente los postulados de otras disciplinas o ciencias, sino que debido al impacto que los negocios tienen actualmente en los escenarios internacionales, la vida de las personas y el medioambiente, debería comenzar a edificar su epistemología de manera que le permita falsear y edificar hipótesis más precisas (Popper, 2005). La pregunta no debería ser unidireccional, es decir, no solo sobre cómo una empresa se expande, sino que también se debería adaptar a las críticas que se van a exponer en el presente capítulo.

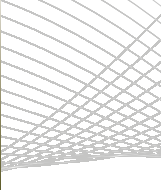
Ahora bien, ¿cómo edificar esta teoría y fundamentar sus conceptos y cuestionamientos cuando predominan los casos de estudios de carácter empírico, pero sin el retorno crítico de una disciplina bien fundamentada? Hay una respuesta: en los últimos años se ha planteado una posición crítica respecto a este asunto en la cual uno de sus principales precursores es Peter Buckley, uno de los referentes en las teorías de la internacionalización empresarial.

Consecuentemente, la posición norteamericana, que permitió expandir el estudio de los negocios a partir del modelo de casos de estudio, está siendo revisada para que las nuevas teorías (y esto es algo positivo dentro de los postulados que se van a presentar el presente libro) y las particularidades de la empresa tengan unos fundamentos que provengan desde múltiples direcciones para resolver la pregunta de cómo y por qué las empresas actúan en los diferentes entornos en los que llevan a cabo sus prácticas.

El mismo Buckley (2017), citando a Luo and Zhang, y en un intento por comprender mejor la construcción de la teoría del conocimiento de los negocios, realiza la siguiente crítica:

Creemos que esta falta de apelaciones más amplias de los académicos en la disciplina de los NI se debe al menos a dos posibles explicaciones. Primero, los académicos que estudian la expansión de las multinacionales en los NI tienden a basarse en las mismas teorías que son también usadas para el estudio tradicional de las multinacionales como recurso base para visión o teoría institucional, por ello paradójicamente se suelen enfocar en teorías que son más bien periféricas al fenómeno, y en algunos casos, descuidan la teoría general de los NI potencialmente aplicable.² (p. 1048)

² Between 1990 and 2014 only six articles on EE MNEs were published in non-core IB journals (three articles in *Academy of Management Journal*, two articles in *Organization Science*, and one article in *Strategic Management Journal*). We believe that there are at least two possible explanations for this lack of broader appeal to scholars outside the IB discipline. First, IB scholars studying EE MNEs tend to rely on the same theories that are also used to study traditional MNEs, such as the resource-based view or institutional theory (Luo & Zhang, 2016), thereby paradoxically often focusing on theories that are rather peripheral to the phenomenon at



La primera parte de esta crítica tiene que ver con el estancamiento en las teorías asociadas a estudios sobre las multinacionales tradicionales, y la segunda parte, conectada con la primera, tiene relación con que las teorías son periféricas al fenómeno, es decir, que no representan directamente el fenómeno, porque los negocios internacionales no están determinados únicamente la inversión extranjera directa de una compañía (este punto se irá desarrollando a lo largo de este libro desde la mirada de diferentes autores que le aportan a esta propuesta epistemológica).

De acuerdo con estas dos primeras críticas de Buckley, todo parece indicar que el mundo teórico de los NI ha quedado atrapado en una contradicción, en la que las teorías fuertes parecen estar atadas a la comprensión del fenómeno de la internacionalización, pero con las explicaciones de hace más de 60 años; mientras otros impactos negativos sociales, culturales, políticos, económicos, medioambientales y psicológicos se expanden junto con la globalización sin que aún se terminen de comprender los fenómeno asociados a los NI.

Mientras los estudiosos de los NI tratan de comprender la expansión de las firmas, estas viajan a otro ritmo ayudadas de la revolución tecnológica y digital, la inteligencia artificial, la automatización de procesos, a la vez que se va moviendo en otras direcciones de acuerdo con las necesidades, la escasez y otros factores, como sus ventajas en el extranjero (Bruce *et al.*, 2004). En otras palabras, en la crítica de Buckley se puede apreciar que uno de los problemas centrales es que la agenda de estudios de los NI está ligada a las tendencias y no estudia los negocios, sino lo que ocurre en el mundo de los negocios.

En el ámbito académico, la relación entre la teoría y la práctica de los negocios está expuesta a la crítica constante respecto a que sus escuelas no están formando adecuadamente, porque sus profesionales deben enfrentar el mundo laboral para poder aprender sus funciones, aunque estas debieron de ser adquiridas en la universidad. Este es un dilema que adquiere sentido

hand, and in some cases, neglecting potentially applicable mainstream IB theory (Buckley, 2017, pág. 1048).

por la revisión de este primer apartado, debido a que los modelos de casos de estudio, si bien representan una parte del fenómeno, no ayudan a comprenderlo en su totalidad, y el estudiante, que ha permanecido cuatro años de su vida en la universidad para comprender los negocios, queda impotente frente a los cambios de las tendencias o las regulaciones.

El modelo de casos de estudio demuestra que, si bien no es incorrecto, lo anterior no es suficiente para promover una educación de calidad epistemológica en las escuelas de negocios. Y esto se debe a que la empresa no debería de ser el objeto de estudio, sino el sujeto del estudio. Por ejemplo, si un químico desea comprender los efectos de una crema facial sobre la piel, ciertamente los sujetos del estudio son importantes para probar los componentes y su respectiva estabilización para que puedan ser usados en todo tipo de piel.

En NI cada empresa varía y tiene distintas estrategias que llevan a diferentes resultados. Consecuentemente, cada empresa debería ser un sujeto del objeto de estudio, que son los negocios. Este problema tiene que ver con el reduccionismo sistemático al cual se han expuesto los NI y, que, desde otra perspectiva, el mismo Buckley critica cuando publica el artículo titulado "¿Se está quedando la agenda de investigación de los NI sin temas?"³ (Buckley, 2002).

Este texto muestra la evolución en las investigaciones de Buckley, quien es conocido en el ámbito de las teorías de internacionalización por conceptos como el de la responsabilidad por extranjería (Ribau *et al.*, 2015), pero poco se ha mencionado su nombre en Latinoamérica como uno de los críticos más influyentes para esta disciplina a partir de las acusaciones sobre el reduccionismo conceptual y las carencias teóricas de esta disciplina.

Para sustentar esta afirmación, se ha rastreado otra de sus publicaciones titulada "La teoría del conocimiento y la teoría y práctica de los Negocios

³ Is the international business research agenda running out of steam?

Internacionales en Adam Smith”⁴ (Buckley, 2014), en el que no solo hace una defensa de muchos conceptos de Smith, sino que, además, procura convencer, de manera lógica, sobre la necesidad de basar la teoría de los NI haciendo énfasis en que estos estudios pasen de ser netamente empíricos, a ser comprendidos de manera teórica.

Después de esta publicación, une sus esfuerzos con Doh y Benischke, para analizar de modo sistemático los futuros retos de la disciplina, entre los cuales está uno de los más significativos, y que le dio origen al presente libro: la falta de interdisciplinariedad del estudio de los NI, que no ha tenido en cuenta muchos estudios de corte psicológico y antropológico que son claves para comprender su fundamentación teórica. Este texto se tituló: “¿Hacia un renacimiento de la investigación en los Negocios Internacionales? Grandes preguntas, imponentes retos y el futuro de la academia de los NI”⁵ (Buckley *et al.*, 2017).

Al respecto, Gligor *et al.* (2016), afirman que el tema puntual que ha captado la atención de los negociadores internacionales no sirve para fundamentar los negocios internacionales, porque al tomar principalmente temas relativos a la gerencia y al *marketing* se hace aún más difícil que la teoría de los NI pueda sostener una identidad propia. Pero esta crítica genera una pregunta adicional: ¿cómo pueden entonces los NI tener una identidad si al mismo tiempo debe ser multidisciplinar e interdisciplinar?

El estudio multi e interdisciplinar de la teoría de los negocios internacionales

Vale la pena precisar que multidisciplinariedad e interdisciplinariedad son diferentes, en tanto el primero habla de cómo diversas disciplinas dialogan, mientras el segundo definiría cómo estas convergen para nutrir sus fundamentos. Según lo dicho en el apartado anterior, el problema de los NI es estos

⁴ Adam Smith's theory of knowledge and international business theory and practice.

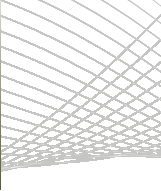
⁵ Towards a renaissance in international business research? Big questions, grand challenges, and the future of IB scholarship.

neceistan precisar sus fundamentos desde la multidisciplinariedad mientras sostienen o, tal vez, desarrollan, su propia identidad. Esto genera oportunidades para los académicos, especialmente si se considera que hay mayores posibilidades para comprender los fenómenos relativos a esta disciplina.

Por ahora, dentro del espectro evolutivo de los NI se evidencia una mayor multidisciplinariedad que en las teorías de internacionalización tradicionales, pues incluye temas como la distancia cultural, los efectos colaterales en la extracción de recursos naturales, la necesidad de las empresas de adaptarse a los entornos políticos o sociales, entre otros que se han traducido y simplificado para servir a la expansión de las empresas (Carizo *et al.*, 2015). En este tipo de teorías, si bien hay un discurso multidisciplinar, aún es importante que se incluya la interdisciplinariedad, en especial, si se tiene en cuenta la necesidad de que entre las disciplinas nutran la comprensión de estos fenómenos, no únicamente que se haga, por ejemplo, una traducción del lenguaje psicológico o cultural al de los negocios.

El conocimiento de los NI es tan amplio que, si bien se entiende que algunos actores pueden ser las multinacionales, los gobiernos y los agentes de carga o de aduanas, también se pueden incluir otros actores internacionales como los usuarios de redes sociales, los consumidores globales, los ciudadanos globales y el ambientalista europeo, los agentes de bolsa, el pequeño emprendedor internacional, el negociador en un secuestro internacional, el contrabandista, el creador de un nuevo software en la India o el migrante que tiene un empleo temporal en otro país y lucha por su visa de residente.

Como se puede observar en la Tabla 1, los temas emergentes de esta disciplina entre 1996 y 2006, no muestran ni permiten evidenciar la inter o multidisciplinariedad de los negocios que sí determinan los actores empíricos, es decir, quienes practican los NI. De hecho, por número de artículos de investigación, los temas y subtemas emergentes en estas fechas estuvieron relacionados a las áreas de *Marketing*, Estrategia, Organización, Cultura, Gerencia, y Política Económica (Griffith *et al.*, 2008).



Por otra parte, Gaur y Vashishtha (2002) analizaron números especiales de la JIBS y la Journal of World Business para detectar los nuevos temas emergentes en NI, e identificaron algunos como la sostenibilidad, las cadenas globales de valor, la migración, la digitalización, la innovación, y las tendencias antiglobalización. Pero, nuevamente, las investigaciones en NI parecen distantes de otros actores de los NI que deberían convertirse en sujetos de estudio de la disciplina, pero que se eliminan fácilmente de la ecuación porque se le da prioridad a las actividades a las cuales responden las multinacionales según las tendencias.

Como se puede observar en la Tabla 1 (siguiente página), la mayoría de esos estudios están concentrados en el área de "Dinámicas de negocios y estrategia" con un total de 47 artículos, de los cuales cerca del 34% se realizan en una temática: los métodos de entrada. No se puede pasar por alto que los estudios relativos a cultura, conflicto y organización tienen una cantidad de publicaciones comparable con la de los métodos de entrada (15 publicaciones), pero al revisar los subtítulos que le corresponden a esta, aparecen de nuevo los mismos temas tradicionales como: influencia cultural en los métodos de entrada, influencia cultural en los *Joint Venture*, o influencia cultural en los temas generales de gerencia (Griffith, *et al.*, 2008).

En dichos artículos se puede observar que la mayoría solo toman como actores a las empresas, a los gobiernos y a los productores, y no queda completamente claro cómo estos temas se pueden ser tratados más allá de la lógica de la empresa multinacional y sus canales de distribución internacional, o las estrategias gerenciales que se implementan para promover la tecnología y la innovación. En las investigaciones emergentes hasta 2022, se evidencia que las empresas son aquellas que, predominantemente, están enseñando al mundo sus modelos de adaptación internacional, mientras que el aprendizaje sobre las transformaciones del entorno, como consecuencia de las operaciones de la empresa, aún se esconden tras las sombras de la tiranía.

Tabla 1. Temas emergentes en la investigación de negocios internacionales 1996-2006

Área departamental	No de artículos	Artículos por subtemas
Finanzas	0	
Capitalismo comparativo, instituciones y negocios internacionales	6	
<i>Marketing, comportamiento del consumidor y gestión de la cadena de suministro</i>	13	
Mercadeo relacional		4
Gestión de canales		2
Alianzas		3
Orientación del mercado		2
Comportamiento del consumidor		2
<i>Dinámicas de negocios y estrategia</i>	47	
Modos de entrada		16
Exportaciones		6
Procesos de internacionalización		9
Gestión del conocimiento		6
Joint Ventures		3
Gestión de las subsidiarias		2
Asuntos de gobernanza		2
Otros		3
Organización y gerencia	5	
<i>Cultura, conflicto, y cognición</i>	15	
Conceptualización de la distancia cultural		1
Metodología en investigación cros-cultural		2
Influencia de la cultura en los modos de entrada		2
Influencia de la cultura en los joint ventures internacionales		2
Influencia de la cultura en los asuntos generales de la gerencia		6
Influencia de la cultura en el rendimiento		2
Economía y política económica internacional	10	
Emprendimiento y nuevas empresas	2	
Gestión estratégica del recurso humano y relaciones industriales	11	
Tecnología e innovación	3	
Total		112

Información tomada de Griffith, *et al.* (2008), p. 1224.

¿Existen oportunidades para los estudios inter y multidisciplinares en los NI?

En la Tabla 2 se presentan ejemplos de títulos en materia de negocios internacionales del JIBS entre 2013 y 2016. En ellos se pueden apreciar

algunas variaciones con respecto a las publicaciones que demuestran una naturaleza cambiante de los NI que tienen otro tipo de alcance con mayor diversidad conceptual y con investigaciones relativas a la geografía, el lenguaje, la gobernabilidad y el conocimiento integrativo.

Tabla 2 Títulos sobre la naturaleza cambiante de los NI entre 2013 y 2016

La multinacional en espacio geográfico Editores: Ulf Andersson, Sjoerd Beugelsdijk, Ram Mudambi, y Srilata Zaheer Vol. 44, No5, 2013
El rol multifacético del lenguaje en Negocios Internacionales: desempacando las formas, funciones y características de un reto crítico para la teoría y el rendimiento de la MNC Editores: Mary Yoko Brannen, Rebecca Piekkari, y Susanne Tietze Vol. 45, No. 5, 2014
Avanzar en la investigación interdisciplinaria en Negocios Internacionales: conocimiento integrativo y teorías transformativas Editores: Joseph L. C. Cheng, Julian Birkinshaw, Donald Lessard, y David C. Thomas Vol. 45, No. 6, 2014
Gobiernos y propietarios: globalizando las empresas de propiedad estatal Editores: Kannan Ramaswamy, Andrew Inkpen, Aldo Mussachio, y Álvaro Cuervo-Cazurra Vol. 45, No. 8, 2014
¿Qué es la cultura y cómo la medimos? Editores: Timothy M. Devinney, Bradley L. Kirkman, Dan V. Caprar, y Paula Caligiuri Vol. 46, No. 9, 2016
Internacionalización en la era de la información Editores: Juan Alcacer, John Cantwell, Giovanni Dosi, Sergio Mariotti, y Lucia Piscitello Vol. 47, No. 5, 2016
Ampliando los lentes: repensando la distancia, diversidad, y extranjería en la investigación de Negocios Internacional a través del positive organizational scholarship Editores: Günter K. Stahl, Rosalie L. Tung, Tatiana Kostova y Mary Zellmer-Bruhn Vol. 47, No. 6, 2016
Respuestas de los Negocios Internacionales a los vacíos institucionales Editores: Jonathan Doh, Suzana Redrigues, Ayse Saka-Helmhout, Mona Makhija
El rol de las instituciones financieras y legales en la gobernanza corporativa internacional Editores: Douglas Cumming, Igor Filatotchev, April Knill, Lemma Senbet, David Reeb
Acercar, alejar, y más: fronteras localizadas en negocios internacionales Editores: Ron Boshms, Shige Makino, Gongming Qian, Xufei Ma, Lee li, Ram Midambi
La creación y captura de oportunidades empresariales a través de las fronteras nacionales Editores: Gary Knight, Peter Liesh, Lianxi Zhou, Rebecca Reuber
Haciendo conexiones: Social Networks en Negocios Internacionales Editores: Ilya Cuyppers, Gokhan Ertug, Martin Kilduff, Akbar (Aks) Zaheer, John Cantwell

Información tomada de Cantwell y Brannen (2016), p. 1027.

Los títulos tomados como ejemplos, sobre la naturaleza cambiante del campo de estudio de los NI, si bien siguen considerando las multinacionales como su objeto de estudio, ahora, por lo menos, incluyen más investigaciones multidisciplinares. A la luz de este hallazgo, se suponen más oportunidades para que la fundamentación de la teoría de los NI pueda tomar un camino por el cual se puedan ampliar los análisis de tipo filosófico y antropológico referido a los NI, pues ya algunos de estos estudios evidencian una relación con los temas culturales y geográficos.

Este libro también se suma al esfuerzo de promover el diálogo desde y entre diferentes disciplinas, es decir, es un esfuerzo por comprender a partir de la historia y la epistemología, aquellos temas que son esenciales para los NI, ya que el problema de fondo es que difícilmente se podrá lograr el crecimiento o el desarrollo económico a partir de las actividades de negocios si se parte de algo que no se comprende y cuya fundamentación ha sido poco elaborada (por lo menos cuando desde Latinoamérica se quiere acceder a dicha información en español).

Asimismo, este libro se podría considerar como un trabajo base para otros estudios sobre la teoría de los NI, en especial, si se pretende demostrar el hecho de que los NI no solo se pueden explicar a partir de los procesos de internacionalización, sino también por el cambio de discurso en el que el ser humano sea el centro, y no se considere como el único objeto de estudio a las empresas, ya que se les puede interrogar a partir de los efectos que sus acciones tendrán en los futuros retos sociales, medioambientales, geográficos, legales y culturales.

Resumen de las críticas asociadas al estudio de los negocios internacionales

Antes de pasar a los capítulos que ofrecen una fundamentación histórica, teórica y de futuras tendencias en los NI, conviene resumir algunos de los retos más importantes que se han hallado con respecto a las debilidades en las teorías de los NI:

- Existen falencias en la fundamentación teórica de los NI. Como afirma Shenkar, citado por Gligor *et al.* (2016), dicha fundamentación no otorga identidad en la agenda de estudios de este campo. En la mayoría de los casos, estos estudios versan sobre las dinámicas de las organizaciones, su interacción en el mercado, su motivación para expandirse o sus procesos de internacionalización; pero aún no se responde la pregunta de cómo las actividades de negocios afectan su entorno, lo modifican y lo transforman, sino que, más bien, se va en contravía, pretendiendo entender cómo el entorno afecta a los NI.
- Después de las investigaciones sobre las teorías de la internacionalización, no ha habido avances significativos en las teorías de los NI (Buckley, 1990, 2002, 2014, 2017). La internacionalización de las multinacionales no es el único fenómeno de estudio de los NI, porque este fenómeno es mucho más extenso debido a que los negocios son una actividad humana en la cual participan todos aquellos que buscan mejores utilidades o retribuciones mediante las operaciones financieras por fuera de sus fronteras. Teniendo en cuenta esto, y debido a su naturaleza compleja, la teoría de los NI ha sido reduccionista, pues difícilmente incluye el estudio de otras actividades relativas a la comprensión de todos los actores de los negocios. Temas como la historia, las tendencias demográficas, los cambios de discurso, los comportamientos de una sociedad, la globalización de la información, los efectos de las redes sociales sobre los conceptos de ciudadanía o extranjería; entre muchos otros aspectos referentes a las empresas pequeñas y medianas (o a las organizaciones públicas y no gubernamentales), que normalmente tienden a ser tangenciales al fenómeno y que deberían ser objeto riguroso de estudio, debido a los cambios que los NI generan sobre el entorno.
- Las investigaciones sobre los NI en su mayoría son de naturaleza empírica y muy pocas son teóricas (Griffith *et al.*, 2008). Este punto se encuentra asociado con el anterior, puesto que los negocios internacionales no solo son afectados por las tendencias, sino también por los cambios en las tendencias actuales que ocurren como consecuencia del fenómeno de los NI. Pero la teoría de NI ha viajado unidireccionalmente, en tanto el terreno de enunciación del conocimiento (o episteme) de su disciplina

ha tenido como objeto y sujeto de estudio a las multinacionales, dejando poca claridad y veracidad sobre las definiciones conceptuales. Griffith *et al.* afirman, bajo esta premisa, que los investigadores se tienden a enfocar más en entender las prácticas y, por ende, estas no pasan por un análisis riguroso que demuestre su veracidad. Por ejemplo, si se comprende la expansión de una multinacional en el mercado africano debido a su capacidad demográfica y económica en crecimiento, se procurarán estudiar las razones de la expansión, pero pocos estudios cuestionarán y crearán sistemas que les permitan saber cómo este proceso puede realizarse acompañado de una reducción en la huella de carbono, una minimización de la explotación laboral, o la probabilidad de mejorar las tecnologías y los niveles de vida de las personas adonde migra la multinacional. Esta tendencia a estudiar el comportamiento de las multinacionales, en lugar de analizar sus efectos sobre la sociedad y la humanidad, demuestra la necesidad de interdisciplinarizar los estudios de los NI (Bello y Kostova, 2012).

Esta crítica se conecta con lo dicho por Buckley en el 2002, cuando afirma que la investigación teórica es necesaria para dar coherencia a la disciplina y las prácticas de los actores involucrados en los NI, y cuestiona cómo se están describiendo, hoy, acciones sin fundamento y sin razones finales, lo cual genera, en lugar de fundamentos sólidos, solo patrones de conducta volátiles.

No son solo las empresas quienes le deben enseñar a los negociadores qué son los negocios internacionales, sino también, y sobre todo, en los centros de educación superior, pues no únicamente importan los contextos y los principios, sino también la historia para desarrollar nuevas y mejores teorías⁶ (Buckley, 2014). Por esto el panorama no es negativo, ya que se puede afirmar con Gligor *et al.* (1993) que, si la historia de las escuelas de negocios creó paradigmas inexistentes o inaplicables, entonces los negocios

⁶ ... history matters; context matters. Testing principles against new contexts leads to new and better theories.

internacionales tienen una oportunidad para extender las teorías actuales y generar nuevas⁷ (p. 93).

Hay que generar entonces esa distinción entre el objeto y el sujeto de los estudios en NI. En este texto el lector podrá encontrar una propuesta para responder a esta pregunta que, principalmente, viene reformulada desde la epistemología de Ayer (1959). ¿Acaso fueron los políticos quienes enseñaron a Sócrates y a Aristóteles sobre política, o fueron estos últimos quienes cuestionando a quienes se autodenominaban hombres de política, finalmente enseñaron al mundo sobre política?, ¿acaso son únicamente las empresas multinacionales quienes deben enseñar a los académicos de los NI sobre las causas finales de las actividades entre ciudadanos y extranjeros, o son estos actores y pensadores quienes enseñan esto al mundo y las interrogan sobre sus consecuencias?

El presente libro continúa su camino haciendo primero un estudio histórico, luego un estudio conceptual, y finalmente uno prospectivo. En un primer momento tomando los conocimientos, tanto desde la historia como los conceptos, para determinar qué son los negocios internacionales (a este método se le conoce como epistemológico formalizante). Finalmente, se viajará del pasado al presente, analizando las publicaciones no académicas recientes en la web, de manera que se pueda hacer una proyección de las tendencias que, como se mencionó en las críticas, aún mantienen una brecha entre la teoría y la práctica.

Si la teoría de los NI está en deuda a nivel internacional, este libro procura fortalecer la teoría del conocimiento de los NI, para que, con ello, Latinoamérica pueda abrirse a temas que vayan más allá de los casos de estudio del modelo norteamericano. Acudiendo nuevamente a Buckley (2014), las empresas necesitan del pensamiento teórico para edificar con bases sólidas sus prácticas, y también necesitan que sus acciones sean cuestionadas, para

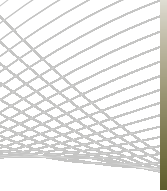
⁷ If MNEs are actually different kinds of organizations with specific features that make existing theories and paradigms inapplicable, then IB research has the opportunity to significantly extend current theories and generate new ones.

que se amplíen, se deconstruyan y, en resumen, para que se encaminen en beneficio del avance del conocimiento teórico.

Referencias

- Bello, D. C., y Kostova, T. (2012). From the Editors: Conducting high impact international business research: The role of theory. *Journal of International Business Studies*, 43, 537–543 (2012). <https://doi.org/10.1057/jibs.2012.14>
- Bruce, D. C., Sombra, J. M., y Carrillo, P. (2004). Challenges for executive education in Latin America. En *Business Education and Emerging Market Economies* (pp. 63-77). Springer.
- Buckley, P. J. (1990). Problems and developments in the core theory of international business. *Journal of international business studies*, 4(21), pp. 657-665.
- Buckley, P. J. (2002). Is the international business research agenda running out of steam? *Journal of international business studies*, 2(33), pp. 365-373.
- Buckley, P. J. (2014). Adam Smith's theory of knowledge and international business theory and practice. *Journal of International Business Studies*, 1(45), pp. 102-109.
- 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 Studies*, 9(48), pp. 1045-1064.
- Cantwell, J., y Brannen, M. Y. (2016). The changing nature of the international business field and the progress of JIBS. *Journal of International Business Studies*, 47, pp. 1023-1031.
<https://doi.org/10.1057/s41267-016-0041-0> pp.1023-1031
- Gaur, A. S., y Vashishtha, A. (2022). Emerging Research Themes in International Business. En *Contributions to Management Science* (pp. 53-72). Contributions to Management Science.
- Gligor, D. M., Esmark, C. L., y Gölgeci, I. (2016). Building international business theory: A grounded theory approach. *Journal of International Business Studies*, 1(47), pp. 93-111.
- Griffith, D. A., Cavusgil, S. T., y Xu, S. (2008). Emerging themes in international business research. *Journal of International Business Studies*, 7(39), pp. 1220-1235.

- Popper, K. (2005). *The logic of scientific discovery*. Routledge.
- Ribau, C. P., Moreira, A. C., y Raposo, M. (2015). Internationalisation of the firm theories: a schematic synthesis. *International Journal of Business and Globalisation*. 4(15), 528-554.
- Shenkar, O., Luo, Y., y Chi, T. (2014). *International Business Theories*. Routledge.
- Westney, D. E. (1993). *Institutionalization theory and the multinational corporation*. *En Organization theory and the multinational corporation*. Palgrave Macmillan.



Capítulo 2

Sobre la relación entre comercio exterior y negocios internacionales.

Una contextualización etimológica, histórica y empírica

Edward Tamayo Duque

Para hablar de la historia de los negocios internacionales como punto de partida en esta investigación, es preciso mencionar, al menos, tres cuestiones importantes. En primer lugar, es pertinente responder el por qué iniciar con una descripción histórica, pues como muchos otros trabajos lo hacen, el hecho de traer los vestigios del pasado para revivirlos en una época y un contexto diferente ayuda a comprender los orígenes y la esencia de aquello que se está investigando. Es una manera de precisar los límites de aquello que históricamente ocurrió y se convirtió en lo que es hoy y, aunque se pueda pensar que en los negocios lo único que importa es la volatilidad del ahora, el pasado configura su estructura y ayuda a sistematizar su estudio en el presente.

En segundo lugar, se debe hacer la pregunta respecto a la delimitación temporal, pues si bien se podría iniciar con una narración sobre los inicios de las primeras escuelas de negocios y su evolución hasta que se convirtieron en las escuelas de negocios internacionales actuales, se debe tener en cuenta que esta práctica es mucho más antigua a pesar de que "hace menos de un siglo las escuelas de negocios fueron un concepto poco familiar en los Estados Unidos, lugar donde nacieron" (Moon y Wotipka, 2006, p. 122),

mientras que las actividades por fuera de los límites territoriales¹ han sido llevadas a cabo desde el origen mismo de las civilizaciones.

Es necesario aclarar que los límites del concepto 'negocios Internacionales' encuentra su origen en el surgimiento de los estudios asociados a la palabra 'internacional', estrictamente aquellos vinculados al origen de las relaciones internacionales y el concepto de 'nación-estado'. Sin embargo, cuando se entiende que los negocios internacionales son las actividades que se realizan con el fin de intercambiar bienes y servicios más allá de las fronteras territoriales, el concepto se expande a partir de la lógica del comercio exterior y de todas aquellas actividades con oportunidades de lucro en el extranjero. Para no generar confusiones se va a optar por hacer esta delimitación desde el origen mismo de la palabra, las prácticas asociadas a este concepto y su conexión con las transacciones llevadas a cabo por algunas de las rutas más importantes del Impero romano.

En tercer lugar, se debe prestar atención a uno de los cuestionamientos que en este tipo de investigaciones es susceptible encontrar sobre su validez práctica y cómo ayuda a comprender mejor la formulación de una teoría propia de los NI. En realidad, todo este libro se conecta, al final, con otros hallazgos más empíricos que validan los componentes teóricos presentados en cada capítulo, razón por la cual se opta por iniciar entendiendo con mayor profundidad el concepto de 'negocio'.

Los conceptos que se va a estudiar están conectados al sentido histórico que se presenta en este segundo capítulo, de ahí que se parta por entender todas aquellas actividades asociadas con las prácticas de los negocios por fuera de las fronteras de un territorio y entre las cuales no solo se encuentran las de carácter privado, sino también las de carácter público.

¹ Nótese que no se ha usado la palabra 'internacional', en su lugar se ha dicho "por fuera de los límites territoriales", para marcar un precedente de que no siempre se habló de nacionalidad, o por lo menos que no fue así durante la antigüedad.

Si bien estos no son las únicas cuestiones que debe responder un libro con aproximaciones críticas desde la epistemología de los NI, estas son las que salen a la superficie para que el lector se cuestione si vale la pena leerlos, porque no se entrega un modelo con el cual comprender las multinacionales, ni sobre cómo hacerse rico entendiendo el mercado bursátil, ni tampoco un modelo de cómo ser un negociador indomable. Por el contrario, este texto recoge una parte significativa del conocimiento acerca de una disciplina que, al decir de Buckley (1990), ha tomado su cuerpo teórico prestado de otras ciencias y que, por ende, carece de una conexión interdisciplinaria sólida que le permita formular sus propios fundamentos teóricos.

La etimología de 'negocio' y su relación con la práctica del comercio exterior

Este viaje inicia en la Grecia antigua, donde se puede rastrear que la palabra 'negocio' proviene de *aschólēma* que originalmente representó, o bien "el desarrollo de una función pública", como también "una actividad resultante de negociar" (López Pozo, 2014, p. 546). Posteriormente, en Roma estas funciones respondieron a la denominación proveniente del latín *negotium*, que significó "obtener una retribución a cambio de un trabajo"; de ahí su significación en español como una "negación del ocio" y su relación con las actividades que generan una retribución que no necesariamente es monetaria.

El latín *negotium* fue usado para representar la retribución o compensación a cambio del trabajo, pero no se puede escapar el hecho de que, para los griegos, los negocios tuvieron, además, una connotación de carácter público, por lo tanto, no cualquiera estuvo habilitado para practicarlos al interior de las ciudades. Según su denominación, como se irá demostrando en los argumentos de este segundo capítulo, los negocios, a diferencia del comercio, estuvieron reservados para los ciudadanos, y de allí la diferencia que tiene su connotación respecto al comercio y a la economía.

Para explicar mejor este hecho vale la pena recordar que para los griegos, sin olvidar la connotación política de su término 'negocio', eran solo los

ciudadanos quienes podían aspirar a cargos públicos, pero para poder ser considerado ciudadano no bastaba con haber nacido en un lugar determinado, sino que también era necesario poseer tierras y tener un vínculo de sangre con el territorio. De ahí que el vínculo con la tierra fuera más allá de lo político y lo sagrado, pues este era, sobre todo, un vínculo social y económico que otorgaba beneficios únicos a cambio de laborar. A propósito de esto dice Mossé (1995):

No solamente los ciudadanos podían ser propietarios, a menudo había que ser propietario para poder ser ciudadano. Libre o dependiente, quien gobierna la hacienda aparece primero como un campesino que cultiva su propia tierra o la de los que son más poderosos que él, o la hace cultivar por otros, pero de todos modos está vinculado al trabajo agrícola o la ganadería. (p. 42)

Las actividades económicas y las de negocio, en tanto negación del ocio, tuvieron una connotación política mientras eran exclusivas de los ciudadanos, aunque el comercio como actividad pública no siempre estuvo prohibido a los extranjeros, quienes, en su calidad de no ciudadanos, o *metecos*, podían ofrecer servicios relacionados con la arquitectura, la enseñanza e, incluso, vendiendo sus bienes.

A los extranjeros se les denominó *metecos* (palabra de uso despectivo), porque como lo menciona el mismo Mossé (1995), ante un problema de escasez o una guerra, eran los primeros en migrar a un nuevo territorio pues no tenían vínculos de sangre con la tierra. Por esta razón a los extranjeros no les estaba permitida su participación abierta en las decisiones de la ciudad.

Las primeras prácticas de negocios en el extranjero se dieron gracias a la *stenokhoría* o "falta de tierras" (Mossé, 1995, p. 51), que consistía en desheredar a los hijos mayores con el propósito de obligarlos a salir en busca de nuevos territorios que les permitiera extender los *demos* (pueblo), para luego comerciar con diferentes familias y no depender de otras culturas diferentes a la griega.

Asimismo, en los griegos se puede encontrar que las primeras prácticas de comercio exterior con otras culturas, con otros *ethnos*, tienen su origen cuando se enviaban regalos comerciales hacia territorios foráneos con el ánimo de recibir a cambio otros regalos. De este modo, se enviaban los excedentes de olivos y uvas esperando recibir los excedentes del trigo y otros granos egipcios.

No obstante, en estas prácticas siempre se tuvo claridad en cuanto a los límites permitidos entre lo que podían hacer o no los ciudadanos y los extranjeros, pues a estos últimos se les permitió participar siempre y cuando la actividad no tuviera una connotación que comprometiera responsabilidades sociales y políticas. Por ejemplo, en la actividad comercial de un artesano a partir de la venta de una vasija solo existía una transacción, pero no por ello se le otorgaban responsabilidades sociales similares a las de quienes tenían un vínculo de sangre con la tierra. Si bien los comerciantes pudieron vivir una vida normal en las ciudades griegas, tuvieron que cargar con el estigma de no poder gozar de los mismos privilegios de los ciudadanos, especialmente, el de gozar de la autarquía que daban los bienes como ciudadano propietario.

La importancia del vínculo entre la economía y las actividades de negocio se puede entender por el uso de sus propiedades bajo el concepto de autarquía, como primer paso para nombrar el sentido de la "autosuficiencia material", es decir, mientras los extranjeros dependían de sus actividades comerciales con los otros, el ideal del ciudadano griego era hacer negocios con otros griegos por fuera del territorio y, al mismo tiempo, hacer intercambios comerciales con otras culturas dentro y fuera del interior de las ciudades. Como menciona Mossé (1995), el campesino propietario desconocía la palabra 'compra' y usaba siempre de lo suyo, "como se puede observar en el Diceópolis de los Acarienses" (p. 38).

Las actividades marítimas en la antigüedad eran frecuentes y esto no solo se puede demostrar por los vestigios de vasijas griegas encontradas en Europa y Asia, sino también en los relatos en los que respetados guerreros y héroes se aventuraron al mar para llevar a cabo misiones en nombre de

sus ciudades natales. Uno de ellos fue el caso de Odiseo, quien tras perderse en el mar y tener que prolongar cada vez más su regreso al hogar, sentía una nostalgia única por sus lazos de sangre con la tierra.

Los primeros negocios por fuera de unas fronteras territoriales consideradas como locales fueron, en realidad, de ciudadanos con sus familias en el extranjero y no dependían, por ello, de las prácticas de comercio: se enviaba un grupo que negociaba entre ciudades principales y secundarias, o a un nuevo territorio con el propósito de abastecerse de aquello que era escaso en su lugar de origen. Esto contribuyó a la expansión de la cultura griega. Acerca de esto, Mossé (1995) afirma que

Desde [la] época micénica, vasos fabricados en el continente griego llegaban a Italia meridional y a Oriente. El hundimiento de los palacios micénicos puso fin a este tráfico, y cuando se habla de los comerciantes en los poemas homéricos, se trata sobre todo de fenicios o de esos misteriosos tafios de los que se habla en la Odisea. Por un lado, se trataba de conseguir determinadas materias primas. Por otro, el establecimiento de los griegos en el sur de Italia, no pudo menos que producir un desarrollo de intercambios que no por darse entre ciudades madres y ciudades hijas, era menor (pp. 50-51).

La expansión de los intercambios a través del Mediterráneo estuvo caracterizada por la búsqueda de materias primas para la guerra (hierro y estaño) y alimentos (trigo y aceites). Las historias de Hesíodo, Heródoto, Tucídides y Homero dieron pistas para comprender la dinamización de los intercambios a través del Mediterráneo, cuando algunas naves alcanzaron la Península Ibérica, así como otras ciudades costeras de Asia Menor, como Mileto, Halicarnaso, Focea y algunas islas del Egeo, como Samos, Quíos o Egina (Finley, 1974).

Esta expansión no hubiese tenido el mismo impacto sin el desarrollo y la utilización de la moneda, por causa de lo cual, Aristóteles, en el libro I de la Política, afirmó que la moneda se convirtió en una necesidad para facilitar los intercambios con extranjeros, incluso denominó al comercio de compra

y venta realizado para enriquecerse como uno de los tipos de crematística natural, en la cual se usa el dinero como medio de cambio comercial (Aristóteles, 1988, 1256b 27-30).

Pero el valor de la moneda no solo se desarrolló debido a la posibilidad de incrementar el patrimonio tras realizar los intercambios comerciales, sino que también para el comercio en el extranjero fue clave, ya que "al hacerse más grande la ayuda exterior para importar lo que hacía falta y exportar lo que abundaba, se introdujo por necesidad el empleo de la moneda, ya que no eran fáciles de transportar todos los productos naturalmente necesarios" (Aristóteles, 1988, 1257a-1257b).

Entonces, aquello que durante la antigüedad griega se configuró como una primera etapa de los negocios, por fuera de las fronteras locales fue tomando mayor protagonismo durante la época del Imperio romano con el incremento de la ayuda exterior, la cual, junto con el uso de la moneda como instrumento de cambio, fue una de las claves en la evolución del concepto de 'comercio' entre ciudades principales y secundarias, a un escenario en el que las prácticas comerciales, junto con su poderío militar, explican el éxito de su dominación y expansión sobre buena parte de los territorios de Europa, África y Asia.

Contexto histórico del comercio exterior en las prácticas del Imperio romano

El origen etimológico de la palabra 'comercio', en griego antiguo, no es tan fácil de rastrear como el de 'negocio', lo que da pie a algunas confusiones. Aristóteles, por ejemplo, lo incluyó entre los intercambios de productos como una de las funciones de la crematística, porque muchos bienes no eran intercambiados por otros, sino por monedas; es decir, no llega hasta esta época un término griego directamente relacionado con las prácticas comerciales, excepto por los *emporoi*, que representaban a la clase social de los comerciantes, o *emporio* que fue utilizada para hablar de mercado o centro de comercio.

Para hacer un rastreo más preciso, se tiene que viajar desde la Grecia antigua hasta la época del Imperio romano, donde este concepto tuvo un mayor protagonismo cuando dicho intercambio se nominó con el prefijo 'con' y la raíz *merx*. Así, el latín *commercium* representó el conjunto de mercancías susceptibles de transacción (López Pozo, 2014), y, por ende, no sería tan solo el resultado de la actividad crematística o la unificación de los lugares en los que se realizaban las actividades de mercado, sino que pasaría a ser una actividad regulada por el Derecho Romano.

Para ser más exacto con la definición, la palabra 'comercio' se define, en este texto, siguiendo a Polanyi y Morley, quienes citados por Neelis (2011) afirman que el comercio es:

El movimiento mutuo de apropiación de bienes entre manos (Polanyi) y con el sentido de comercio de Neville Morley como el movimiento de bienes a través de diferentes tipos de fronteras. Este examen se centra más en los intercambios a distancias relativamente largas y las interconexiones entre nodos regionales que en las redes de distribución e intercambio locales. (p. 183)

Los griegos otorgaron privilegios a sus ciudadanos para comerciar con los productos de su negocio, y cuando los bienes escaseaban, estos iban en busca de tierras para expandir sus negocios más allá de las fronteras. En cambio, los romanos extendieron este significado y otorgaron ciertos derechos, en cuanto a las prácticas comerciales, tanto a sus ciudadanos como a los extranjeros, estos últimos con la posibilidad de "realizar transacciones mediante el *ius gentium*, pero excluidos del *peregrini alicuius civitatis*"² (Moranchel, 2017, p. 34).

Esto significa que los romanos dieron un grado de importancia superior al comercio con otras culturas. Comprendieron que la expansión de su imperio, más allá de su poderío militar, también se basaba en la interdependencia

² Se trata de aquellos extranjeros que se sometían a las leyes romanas por medio de un tratado o amnistía. Se les permitía conservar las leyes civiles de su propia comunidad, pero estaban excluido del derecho de gentes.

comercial y monetaria entre los ciudadanos de Roma, sus filiales y las relaciones con los extranjeros a lo largo de diferentes rutas (que serán presentadas en el siguiente capítulo), a saber, son las rutas comerciales del mediterráneo, del estrecho del Bósforo, los puertos de la India, la ciudad de Samarcanda, incluidas China y el norte de África.

A partir de esta época la fórmula se invierte, y ya lo que define el comercio no solo es el propósito de acrecentar la cantidad de monedas que se reciben por un bien, sino que es el comercio con Roma el que determina que otras culturas utilicen la misma moneda romana. Por este motivo, el principio hegemónico de utilizar un patrón de moneda internacional no se gesta luego de la segunda guerra mundial, sino que los romanos ya habían comprendido la importancia de la moneda en relación de interdependencia comercial, para mantener su poder sobre territorios distantes y diversos.

Lo anterior se comprende gracias a la numismática (ciencia que estudia la moneda y el papel moneda), que revela buena parte de estas dinámicas comerciales y sirve como material arqueológico para determinar algunas de las rutas comerciales que fueron importantes en el Imperio romano, inicialmente con el Aureo³, y luego con el sólido de bizantino cuya longevidad ha impactado a los historiadores, prevaleciendo "el dominio de Constantinopla por los turcos y la persistencia de los bizantinos, manteniendo esa moneda durante toda la época media del oro" (Adelson, 1960, p. 271).

Diversos hallazgos demuestran una concentración del sólido romano a lo largo del norte de Italia sobre los Alpes y abajo del Rin de Frisia y Bretaña, así como una concentración en una época tardía en Ucrania a lo largo del río Dniéper. "En aquellas áreas conquistadas por los bárbaros, y en las cuales el sólido no era la moneda principal sino el Triens, se ha encontrado que este último solo valía un tercio del valor de una pieza de oro bizantina" (Adelson, 1960, p. 274).

³ Fue una moneda de oro romana. La expansión comercial de Roma hizo que éste fuese acuñado con mayor frecuencia en la época de Julio César, pero finalmente fue sustituido por el sólido (Depeyrot, 2006).

La moneda romana fue una de las claves de la expansión comercial de Roma, pues al tener un valor de cambio superior permitió que muchas de sus transacciones se facilitaran, especialmente, si se comprende que las comodidades de su urbanismo demandaban grandes cantidades de recursos que eran importados desde el extranjero. El sólido recibió también la denominación de *nomisma* (del griego: νόμισμα, pieza monetaria) y *besante* (del griego medieval: βυζάντις, *byzántis*).

Al mejorar la pureza y el peso de esta moneda, tuvo mayor valor de cambio que el mismo áureo y, adicionalmente, tuvo tanta importancia en el pago de salarios de participantes en campañas de guerra, que dio origen a las palabras 'sueldo' y 'soldado'. El sólido también fue una pieza clave para la estabilización de la economía romana, pues fue usado como moneda principal en el comercio exterior (Hendy, 1985, p. 371-380).

Según Hendy (1985), el sólido solo era comparado en peso y pureza con el dinar del califato Omeya que, con características similares, y siendo acuñado después al sólido (entre 691 y 692 d. C.), solo agudizaría el conflicto entre ambos poderes, dando pie al declive progresivo de la moneda romana y a la fragmentación de su estructura política en el occidente de Europa. Esto debido a la pérdida de su promesa de continuidad, por generar la pérdida del control sobre todos sus territorios y los demás centros de comercio.

La moneda romana fue importante para integrar las rutas comerciales que trazó Roma a lo largo y ancho de su imperio, e incluso, la pérdida de la promesa de continuidad del sólido Romano y Bizantino tiene implicaciones en la división del Imperio romano occidental y el oriental. De hecho, muchas decisiones políticas fueron llevadas a cabo con el ánimo de promover y proteger el intercambio comercial entre Roma y otros Imperios como el parto (arsácidas) y nabateo, y algunos reinos africanos y árabes, quienes mantuvieron relaciones diplomáticas con Roma y participaron de intercambios comerciales que se extendieron luego hasta el este de Asia, a través de la ruta de la seda (Galli, 2017, como se citó en Fitzpatrick, 2011 y Wilson, 2015).

Las influencias del Imperio romano en el comercio transfronterizo

Desde Roma, las rutas comerciales se extendieron no solo a lo largo del Mediterráneo, sino también por rutas que alcanzaron África, desde Cartago, y Asia desde Constantinopla, para conectar luego las rutas de la India de Uttarāpatha y extenderse hasta China dejando la impronta de su cultura a lo largo de la ruta de la seda. El Imperio romano no llegó a ser un imperio por su poderío militar, ya que el alto costo de las guerras produce mayor inestabilidad, sino que, según estos hallazgos, parte de su supremacía estuvo determinada por sus alianzas comerciales y por el valor comúnmente aceptado de su moneda.

Un fragmento de papiro que data del siglo I d. C. relata la historia de una nave romana llamada Hermapollon, que ha sido objeto de estudio de economistas e historiadores ya que permite comprender las prácticas asociadas al comercio exterior de la época. Esta nave fue famosa en el puerto de Muziris, en la costa sureste de la India y fue usada para realizar transacciones entre este puerto y el puerto de Egipto. El texto, según Hildebrand (2016), tiene en una de sus caras un contrato marítimo para el préstamo de la nave a un mercante, y en la otra cara se aprecian los pesos y la evaluación monetaria de la carga que iba al puerto de Muziris.

En el papiro se habla de rutas que conectaban Asia, Europa y África y que se extendían por todos los territorios conocidos hasta ese momento por el imperio Romano y sobre los cuales los vestigios arqueológicos e históricos dan muestras de su gran extensión. Por ejemplo, Procopius Caesarensis quien fue un reconocido historiador bizantino del siglo VI, en sus relatos habla específicamente de comerciantes que viajan entre Italia o Libia.

Incluso habla del auge del comercio en Alejandría, que fue el mayor de los puertos del Mediterráneo, con Europa occidental y, particularmente, con Italia parece haber sido más activo después de la reconquista de Occidente por los bizantinos quienes tenían dos aduanas en los estrechos a ambos lados de Constantinopla.

Estos hechos históricos permiten comprender que más allá del comercio o las sociedades comerciales, las rutas fueron cruciales para determinar el protagonismo del imperio a consecuencia de la cantidad de importaciones llevadas hasta la capital; además, permite comprender que la ubicación geográfica le permitió al Imperio bizantino los productos que pasaban por los estrechos de Bósforo y Dardanelos, y que, a causa de la ubicación de estas rutas, "las comunidades de comerciantes en Europa Occidental estuvieron compuestas principalmente por sirios, judíos y griegos" (Adelson, 1960, p. 277).

Los productos importados tuvieron tanta importancia para la cotidianidad de los habitantes de las principales ciudades romanas, que incluso se ha encontrado que fueron clasificados por categorías (Galli, 2017, p. 6). Algunas de las más representativas son: las especias, los textiles, (como la seda china y el algodón), objetos y materiales preciosos (oro, plata y piedras preciosas), comida y cosméticos, etc. Según Galli:

[En primer lugar] parece que la compra y venta de estos bienes pudo haber ocurrido mediante trueque o intercambio con productos de Asia con el Occidente. En segundo lugar, desde un punto de vista financiero, es bastante complejo evaluar el uso del dinero en Oriente: la moneda romana aparentemente no se usaba como tal, sino más bien en acumulaciones. Prueba de ello podrían ser los hallazgos de grandes cantidades de monedas romanas cerca de importantes sitios o rutas comerciales del Asia.⁴ (p. 6)

Estas palabras también permiten afirmar que, más allá de su valor de cambio o de su transabilidad, el dinero fiduciario romano fue hallado por fuera de sus territorios y fue acumulado para su posterior uso. Seguidamente, se

⁴ It seems that the selling and buying of these goods may have happened through barter or exchange with products from the West. Secondly, from a financial point of view, it is quite complex to assess the use of money in the East: The Roman currency was not apparently in use as such but more like in hoards. Proof of this could be the findings of great quantities of Roman coins near important commercial sites or routes in Asia.

puede interpretar que la civilización romana no desapareció por un corto periodo de decadencia cultural acelerada. Por el contrario, Adelson (1960) afirma que fueron otros factores los que ocasionaron la pérdida del control de las rutas comerciales como la conquista del norte de África a manos de los Vándalos, o el aumento de la presión de las tribus germánicas por toda Europa.

Además de esto, durante los primeros años del siglo V se generó una mayor dependencia del oro y una menor del dinero fiduciario romano, aspecto que los pueblos germánicos entendieron y propició el aumento constante de su uso entre ellos. Esto también se considera entre las causas del declive del Roma y la decadencia en su estabilidad política como imperio unificado.

Lo anterior demuestra que hubo una resignificación del concepto 'negocio' de los griegos, que, cabe recordar, se llevaba a cabo entre ciudades principales y secundarias; además de que fueron factores claves de su hegemonía, su significado asociado al comercio con extranjeros, las rutas comerciales y aquello que hoy se conoce como el "tipo de cambio". Sin embargo, debe tenerse en cuenta que aún no se ha demostrado la extensión de dicha hegemonía, ni se han presentado pruebas suficientes de que el Imperio romano si tuvo esta expansión, y por ello, a continuación, se van a presentar, brevemente, algunos de los vestigios y lugares que así lo confirman a partir de cuatro de las rutas más importantes del comercio romano con otras culturas.

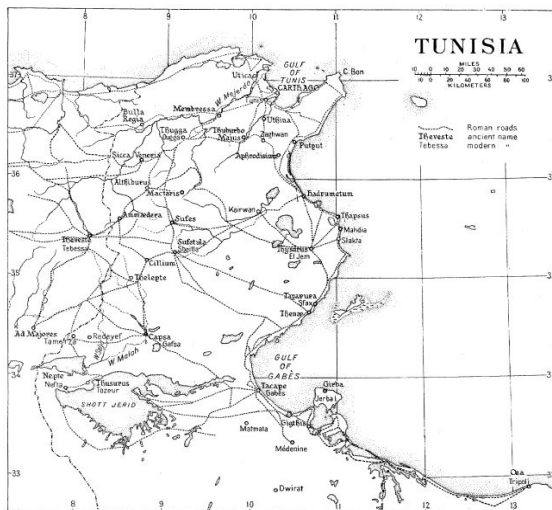
Descripción y función de las rutas comerciales del norte de África

Fundada por emigrantes fenicios, la antigua ciudad de Cartago fue un punto estratégico para comenzar a trazar las rutas del Imperio romano por el norte de África, en el actual Túnez. Su control territorial la convirtió en una importante ciudad que se enriqueció por los recursos que llegaban de todo el Mediterráneo occidental, y su poderío logro rivalizar, en diferentes momentos históricos, con cada uno de los reinos hegemónicos. De acuerdo con de Prorok (1925), en el actual mapa de Túnez se pueden observar los vestigios de las relaciones e influencia romana en África, al trazar las

rutas comerciales romanas que les permitieron expandir sus fronteras de relacionamiento desde Cartago hasta el Sahara, como se puede apreciar en la Figura 1.

De Prorok asegura que las excavaciones llevadas a cabo hasta ese momento en Cartago revelaban muchos objetos y elementos de la cultura fenicia de la antigua ciudad, donde resaltan algunos trabajos artísticos puramente egipcios, algo que era común si se tiene en cuenta el contexto histórico y los orígenes de Cartago, pero “también se descubrieron objetos desconocidos que tal vez provenían del interior de África” (p. 193).

Figura 1 Rutas comerciales romanas



Nota. Aquí se muestra la relación Cartago-Sahara en un mapa actual de Túnez. Figura tomada de de Prorok (1925), p. 193.

Las rutas construidas por el Imperio romano fueron de vital importancia para que este suceso ocurriera, puesto que permitió aprovechar diferentes bienes encontrados desde el norte hasta el interior de África, llegando hasta el Sahara. El mismo de Prorok (1925) afirma lo siguiente:

Podemos imaginar el ímpetu que debe haber tenido el famoso viaje de Hannón al oeste de África en el 550 a.C., como se relata en el Periplo del mar Euxino griego. A través del tráfico transahariano de oro y piedras preciosas, marfil y elefantes, y esclavos, Cartago sería el punto de partida. (p. 196)

Entre Garama y Cartago, en la actual Libia, se erige Ghadamis, ciudad antigua sometida por Lucio Cornelio Balbo en su marcha a Garamantes. Este sitio ha sido centro de comercio desde tiempos antiguos; de hecho, la empresa llevada a cabo por el romano Balbo sería de gran importancia para las aspiraciones del imperio, porque junto con Alejandría permitía distintos puntos de entrada desde la península itálica hasta el continente africano.

Figura 2 Fin del camino romano en la Isla de Jeva



Nota. Ruinas de una de las rutas comerciales antiguas conocida como el camino de los camellos. Uno de los vestigios que queda de las rutas del imperio romano en África. Figura tomada de Prorok (1925), p. 191.

Algunos investigadores aseguran que Garama estuvo inhabitado desde su fundación histórica hasta que el expansionismo romano lo tomó como centro comercial, razón por la cual dichos investigadores hablan con grandeza de la organización de este territorio como centro de comercio transahariano (Gautier, 1925). La Figura 2, muestra el final de un camino romano que en

la antigüedad alcanzaba la isla de Yerba a través de una calzada elevada que ahora está sumergida en el agua.

Figura 3 Rutas y vestigios militares de las rutas romanas entre Cartago y Theveste



Nota. A la izquierda, el puente en Sufetula o Sbeitla y, a la derecha, las ruinas de Dougga. Figura tomada de de Prorok (1925), p. 197.

Los árabes lo conocen como el camino de los camellos, ya que en verano los bajos niveles del agua les permiten cruzarlo, pero solo a lomo de dichos animales. Sin embargo, estos no son los únicos vestigios que demuestran el ímpetu del Imperio romano y el control de las rutas comerciales del norte de África, la Figura 3 muestra otras ruinas distribuidas en diferentes locaciones distantes, como se puede observar en la fotografía de la derecha en

la que se ven las ruinas de Dougga en Túnez, una ciudad romana situada en uno de los caminos militares que llevaban desde Cartago hasta Tébesa, antiguamente conocida como Theveste.

Por su parte, la fotografía de la izquierda muestra las ruinas de un puente romano en Sufetula, que deja entrever los intereses romanos en este lugar, a saber, la importancia del recurso hídrico y los canales de comunicación del continente africano, cuyas ruinas han quedado como un museo al aire libre que permite recordar, no solo su grandeza, sino el interés comercial que tuvo sobre estas rutas, las cuales les permitió cierto control de los territorios que deseaban comerciar con este gran comprador.

Descripción de las rutas comerciales de Turquía y el Mar Negro

Ubicado entre Europa oriental y Asia occidental, el Mar Negro está compuesto por accidentes geográficos como la bahía de Karkinit, el estuario del Dniéper y los estrechos del Bósforo en Mármara, también el de Dardanelos en el Egeo y el estrecho de Kerch en Azov. Constantinopla ubicada en la actual Turquía, fue un territorio clave para controlar el paso de productos comerciales.

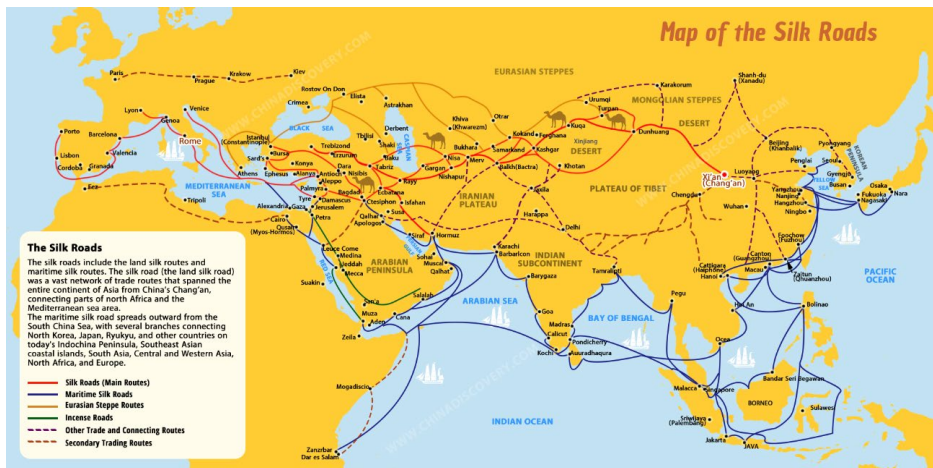
Esta fue una de las rutas más convenientes para el fortalecimiento del Imperio romano oriental, también conocido como el Imperio bizantino, debido a que representa un punto de cruce entre Europa, Asia y África. De acuerdo con Lyratzopouou y Zarotiadis (2014), la importancia histórica de este punto geográfico desde el que se accede al Mar Negro se ve reflejada por su actividad comercial, actividad que se ha extendido a lo largo de la historia debido al intercambio de granos que llevó a la fundación de importantes zonas urbanas a su alrededor.

En la tradición de las rutas comerciales del Mar Negro se puede encontrar que los griegos, judíos, armenios y albanos, quienes conformaron la principal comunidad mercante de la región, han transportado y comerciado, a lo largo de la historia, especias, granos, algodón, lana, tabaco y carbón. Esto permitió que en 1978 se iniciara la reconocida construcción del canal

del Mar Negro, lo que contribuyó a su importancia actual en cuanto a los intercambios de petróleo y sus derivados al puerto de Constanta en Rumania (Lyrtatzopouou y Zarotiadis, 2014, p. 75).

En la antigüedad, la ciudad de Trabzon, ubicada al noreste de Turquía, también tuvo un rol determinante como puerto que conectaba con la ruta de la seda y como puerta de entrada a Rusia, Ucrania, Georgia, Azerbaiyán y Asia . Hoy Trabzon constituye un cruce de las rutas que unen Asia central y la India a través de Persia y el Mediterráneo, pues conduce a Europa por los estrechos turcos y el Mar Egeo. El Mar Negro es, así, una puerta de entrada a Europa del Este y Rusia (Aydemir, 2007 como se citó en Lyrtatzopouou y Zarotiadis, 2014, p. 78).

Figura 4 Mapa de las transacciones a través de la ruta de la seda



Nota. Este mapa permite apreciar la importancia de Turquía en las transacciones comerciales de la antigua ruta de la seda y, también, por qué el Mar Negro comenzó a tener mayor protagonismo urbano como vía de acceso al este de Europa.⁵

⁵ Ver mapa en Ancient Silk Road Routes. China Discovery.
<https://www.chinadiscovery.com/china-silk-road-tours/silk-road-routes.html>

La historia de Trabzon data de alrededor del año 2000 a. C., fecha desde la cual experimentó una gran diversidad de actividades de negocios, pero que solo hasta los siglos XIII y XIV se constituyó en un importante centro de comercio, como consecuencia del cierre de la ruta comercial entre Egipto y Siria a los europeos, razón por la cual sus intercambios con Asia se empezaron a llevar a cabo más al norte, cruzando por las ciudades del Mar Negro. La ruta que conducía hasta esta ciudad se convirtió en el único vínculo entre Europa y Asia Oriental. Cabe resaltar que, durante la época del Imperio otomano, Trabzon suministró productos para Estambul, "la mayoría de los alimentos, artículos de lino y minerales procedentes del este del Mar Negro, Anatolia y Oriente Medio a Estambul y Rumelia se transportaron a través de su puerto" (Lyraztopouou y Zarotiadis, 2014, p. 78).

Las rutas comerciales del Imperio romano no solo se convirtieron en una de las claves para comprender la expansión de su hegemonía, sino que al entender la historia de las rutas que pasaron por el Mar Negro, también se entiende su relevancia para la fundación de nuevos centros comerciales y la creación de nuevas zonas urbanas que les permitió mantener sus relaciones con el lejano Oriente, del cual se importaba una cantidad significativa de productos.

En conclusión, más allá de una hegemonía totalmente dependiente del poderío militar o de la moneda romana, el comercio por fuera de sus fronteras también hizo posible que se superaran algunas barreras geográficas para superar el cierre de antiguas rutas comerciales dominadas por otras culturas menos amigables; en otras palabras, la decisión de tomar nuevas rutas que los conectaran con Oriente vino acompañada de nuevos aliados y del crecimiento de otros centros urbanos como Trabzon, los cuales expandieron los horizontes de las relaciones con el extranjero.

Descripción de las rutas comerciales hacia el País de la Seda

Hasta aquí, la expansión del comercio romano parece inesperada desde el punto de vista histórico, pues los estudios internacionales tienen un interés particular por iniciar sus análisis a partir del origen del concepto 'estado-nación', desde el que se hace referencia a la práctica internacional.

Sin embargo, las relaciones que tuvo el Imperio romano con culturas del extranjero, si bien no se pueden denominar internacionales por el hecho de no ser llevadas a cabo entre naciones, permite darles forma a los orígenes de las prácticas que hoy se denominan como tal, especialmente, debido a la importancia que demuestran las rutas comerciales que se han ido presentando en este capítulo. De hecho, la magnitud y relevancia de estas rutas se extendió a lo largo de tres continentes, y demuestran, como aseguran Chomsky y Chang (2018), que incluso en la antigüedad existió mayor apertura comercial que en la actualidad a través de las rutas de la seda. De ahí que el incremento del intercambio de estas actividades se extendiera por tierra y mar, yendo desde la península ibérica hasta China.

En la literatura latina temprana se ha encontrado que las relaciones comerciales con los chinos datan de una época en la que se utilizó la palabra *sericum*, que se utilizó como adjetivo para identificar a la seda. “*Serica* significa: prendas de seda o también de la tierra de los Seres”⁶.

De Romanis y Maiuro, citados por Galli (2017), aseguran que el discurso postcolonial de los estudios del Imperio romano nombra a las gentes de la seda (*silk people*) para referirse a los chinos, y para ejemplificar el impacto de los productos romanos a lo largo del continente asiático, tanto como de los productos llevados del este de Asia al Imperio romano. Sobre estos productos, “el poeta de la corte de Augusto menciona alrededor de 140 productos en su famoso manual de náutica llamado *Maris Erythraei*, que data del 70 d.C.” (p. 5).

Según Galli (2017), entre los principales productos figuran las especias, la seda china, el algodón, el oro, la plata, las piedras preciosas, los alimentos, los cosméticos y animales, entre otros bienes provenientes del este asiático. Desde una perspectiva historio-geográfica, se encuentra que el origen de la construcción de las rutas de la seda estuvo profundamente asociado con la historia del Imperio romano:

⁶ *Serica* meant 'silk garments' or also 'from the land of the Seres' (Hildebrand, 2016, p. 35).

Una revisión de la literatura confirma que los chinos conocían claramente las principales rutas comerciales marítimas que unían Ta-Ch'in (el Imperio romano), Anhsi (Parthia) y Tien-chu (India) (Leslie y Gardiner, 1996, p. 62). Pero no solo se encuentran documentos que constatan dicha información desde la literatura occidental, también las iniciativas orientales lo registran en sus correspondientes archivos históricos. De hecho, algunas fuentes contemporáneas citadas por el mismo Galli (2017) sugieren que hubo expediciones en el 97 d. C., a cargo del emperador Ho. Dichos textos atestiguan que el enviado comercial fue Kan Ying y su misión era llegar a Ta-Ch'in, (o Daquin como se conoce en una de sus transliteraciones y que podía referir tanto al oeste cercano, ubicado en Siria, como al mismo Imperio romano) (p. 5).

Otros hallazgos geográficos han determinado que las transacciones eurásicas tuvieron gran protagonismo a finales del siglo II a. C. Como explica Thorley "la dinastía ptolemaica dio un impulso a la relación comercial con Oriente intensificando el comercio marítimo a través del Océano Índico. No obstante, la mayor expansión (en términos de contactos) ocurrió al comienzo del Imperio Romano" (1971, p. 72).

P'iankov (2015) relata un caso en el cual salió una expedición terrestre desde el Mediterráneo desde la cuenca del Tarim hasta la provincia del noroeste de China: "la conocida misión de Maes Titianos, según el relato detallado del geógrafo Marinus de Tiro, tomó dos años y cubrió un itinerario de más de 10.000 km" (p. 15). Sobre esta expedición hay que hacer énfasis sobre el hecho de que esta expedición expandió el auge de los viajes por la ruta de la seda, además de los romanos, a otros comerciantes de occidente que incrementaron las relaciones con Asia y que hicieron posible el futuro aumento de la utilización de estas rutas para proveer a Occidente de muchos recursos provenientes de estos territorios.

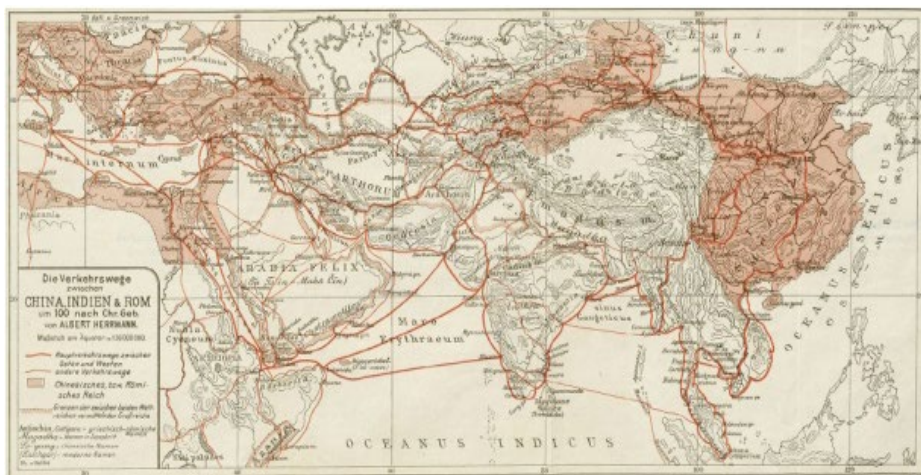
Pese a estos viajes independientes de comerciantes, el Imperio romano marcó un antes y un después en cuanto a las prácticas llevadas a cabo a través de estas rutas, porque encontró en el comercio una posibilidad para asegurar el control de tránsito desde las rutas del Mar Mediterráneo, el Mar Negro y el Mar Egeo; en otras palabras, el control de las rutas en las que confluyen los caminos que conectaban con Oriente fue una parte im-

portante de su dominio territorial, sin que esto implicara una dependencia a su poderío militar.

Descripción de las rutas comerciales a través de India

Como se puede observar en la Figura 6, las rutas que alcanzaban el occidente chino se dirigían hacia la India, que encontraban en un cruce de caminos importante para el comercio de la época. Pese a que las relaciones comerciales entre Roma y la India se dinamizaron cerca del principio de la era cristiana, este territorio fue protagonista en la apertura del comercio con el sur de Asia, no solo por su ubicación geográfica, sino también debido a su extensa zona costera.

Figura 6 Mapa de las rutas de la seda



Nota. Mapa de las rutas de la seda antiguas, tanto marítimas como terrestres. En este mapa se puede observar la preponderancia de India y su participación comercial en la ruta de la seda. Tomado de Galli (2017), p. 4.

Neelis (2007), por su parte, afirma que el crecimiento de las ciudades del subcontinente del norte de la India estuvo fuertemente influenciado por los intercambios de productos interregionales, entre las rutas del norte

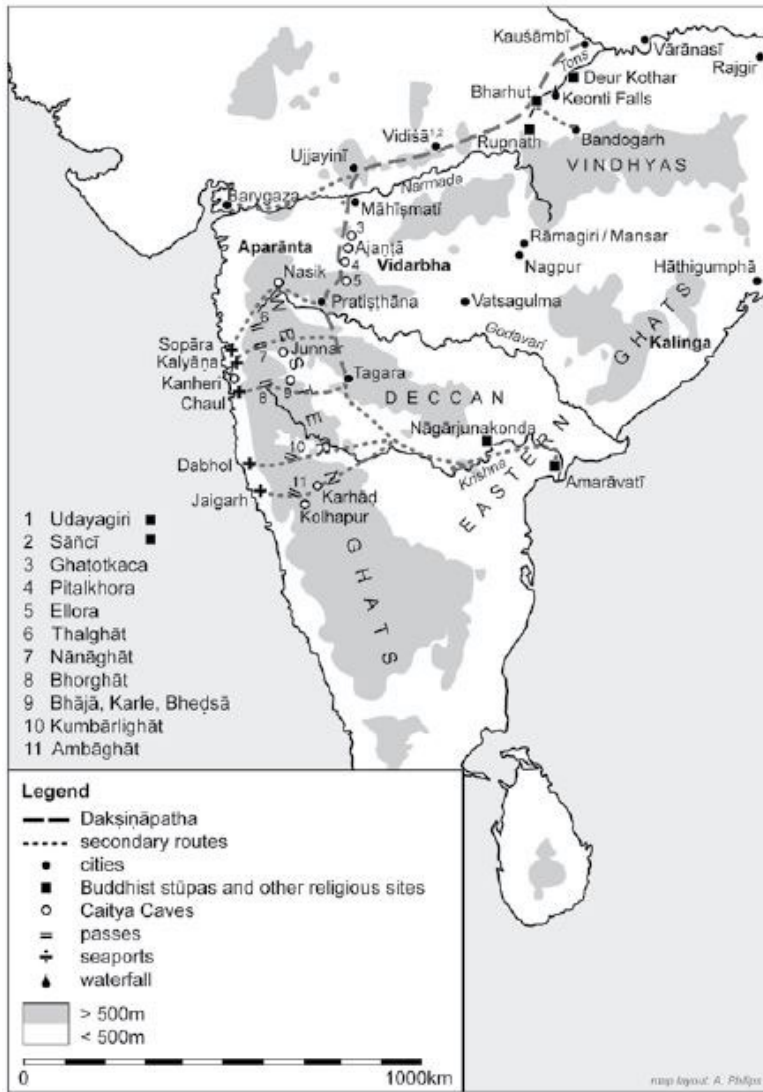
(Uttarāpatha) y las del sur (Daksināpatha), pero también por los materiales que llegaban a los puertos.

Neelis también toma varios apuntes de la “Geografía” de Ptolomeo, o “Cosmografía” como se le suele conocer, para demostrar las relaciones comerciales desde antes del siglo II a. C., lo cual permite deducir que las relaciones con la India son cerca de cuatro siglos anteriores a la época del auge temprano del comercio con china. En la lista de ciudades de la India, Ptolomeo menciona a Kognabanda, conocida como Khandwa o Sancí. En los textos de Ptolomeo se puede apreciar, de igual manera, que Sancí se encuentra en una ruta comercial que se ramifica desde el Valle de Yamuna hasta el río Betwa. Asimismo, se encuentran pruebas de que en los Ghats occidentales, y cerca de los puertos marítimos de la costa occidental, había canales de rutas interconectados para el comercio a larga distancia y el intercambio religioso entre Grecia y la India, y contaban con el patrocinio de varios grupos sociales, incluido el de los comerciantes. (Neelis, 2007, p. 198-200).

Estos hallazgos evidencian la importancia de la India como un lugar que tuvo conexión con Occidente y el Lejano Oriente por el comercio de alimentos, especias, piedras preciosas y algunos minerales, además de productos básicos como las caracolas, diamantes, perlas y oro. Estos eran los productos más comerciados en la carretera principal de las rutas del sur, también denominada como Daksināpatha, y que se presenta gráficamente por medio de líneas punteadas en la Figura 7.

Mientras la ruta del sur, por su extensa zona costera, fue utilizada para el transporte de diferentes productos básicos, las rutas comerciales del norte, caracterizada por tener muchas minas y zonas de montaña, se usaba principalmente para el transporte de mercancías de alto valor, o si se prefiere, de productos cuyo transporte requería poco esfuerzo y gasto, pero que eran de amplio alcance para la venta. La carretera principal de las rutas del norte se conocía como Uttarāpatha y se puede ver en la Figura 8.

Figura 7 Rutas y nodos de Dakṣiṇāpatha



Nota. Caminos de rutas primarias, secundarias, caminos budistas y salidas a puerto de las Dakṣiṇāpatha. Tomado de Neelis (2007), p. 204.

Figura 8 Rutas y nodos de Uttarāpatha



Nota. Caminos de la ruta del norte. Tomado de Neelis (2007), p. 185.

Los edictos de Ashoka, que eran unos mandatos inscritos en cuevas, rocas y pilares de las ciudades del norte del subcontinente indio, datan del siglo III a. C. y sus evidencias epigráficas indican claramente que las carreteras en India sirvieron para facilitar los viajes de larga distancia de sus agentes administrativos y ejércitos, pero también por parte de los comerciantes y monjes budistas que circulaban entre los centros urbanos y los sitios religiosos asociados con la vida de Buda y los primeros monasterios importantes. Estos vestigios demuestran que, en la época temprana del Imperio romano y su posterior expansión, el intercambio no fue únicamente comercial, sino también cultural, social y religioso. Esta red también fue utilizada para la expansión militar y política de otras dinastías del norte de la India y por grupos de gobernantes extranjeros del noroeste como los indogriegos, Sakas y Kusānas.

Por otra parte, a la vez que las fuentes literarias indias han ayudado a ampliar el conocimiento respecto a las arterias, lugares, ríos y gente en las rutas del subcontinente indio, en fuentes clásicas occidentales se aprecia también una carretera principal que conecta el subcontinente indio de sur a norte. De ahí que las rutas de intercambio comercial antiguas en el sur de Asia se pueden resumir, interpretando a Neelis (2007), en las siguientes tres:

- La ruta más al norte limitando con los Himalayas hasta la antigua capital de Magadha en Rajagriha.
- La ruta intermedia en el Ganges-Yamuna cerca de la confluencia entre los ríos Bhagirathi y Alakananda.
- La ruta más al sur que sigue el río Yamuna a través de Mathura hasta Kaushambi, donde se unió a la ruta central a lo largo del río Ganges.

Chakrabarti (2005), a su vez, asegura que buena parte de la actividad comercial de la península Deccan, en torno a materias primas como el hierro, cobre y piedras preciosas, fue el transporte por tierra hasta el valle del Ganges a través de esta red transregional que proporcionó una salida para los productos del norte y noroeste de la India, a través de los puertos marítimos del Océano Índico. Hallazgos de tesoros de monedas romanas y otros artefactos egipcios y mediterráneos, demuestran que las rutas indias del sur y del norte permitieron una integración del subcontinente indio que pudo intensificar los intercambios comerciales con otros territorios dando paso a una primera ola de comercio y negocios más allá de sus fronteras.

¿Para qué comprender la teoría de los negocios internacionales desde la historia?

Las conceptualizaciones presentadas hasta este momento apuntan hacia un análisis que muestre cómo dicha contextualización histórica sirve a las teorías de los NI. Lo primero por resaltar es que estos temas históricos fueron tomados de libros de corte filosófico y de algunas revistas científicas tendientes a la historia. Es decir, la información aquí presentada fue extraída de algunos estudios filosóficos, antropológicos e históricos, por medio de los cuales se han procurado comprender las actividades de la humanidad

en contextos históricos diferentes de tal manera que permitieran completar estos estudios sobre los negocios y el comercio.

Así, este estudio se enfocó en fundamentar teóricamente el origen de los conceptos 'negocio' y 'comercio', algo necesario para diferenciar estos dos términos, eliminando su aparente distancia. Los hallazgos en términos de estos conceptos permitieron discutir sobre el propósito, así como unos objetos y sujetos de estudio claros que deberían considerarse en estas disciplinas.

Por otra parte, el recorrido que se realizó a través de las prácticas comerciales y de negocios en Grecia y Roma, durante la antigüedad, permite a los teóricos de estas disciplinas tener un contexto histórico por medio del cual se toma distancia de otros fundamentos que los asocian, por ejemplo, con el trueque. De hecho, se mostró que el entramado de relaciones comerciales romanas tuvo una regulación entre civiles y extranjeros, así como un tipo de cambio que se expandió por diferentes territorios y filiales del imperio.

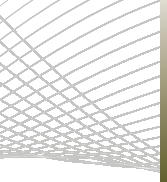
Del mismo modo, la mención sobre la mayor parte de las rutas comerciales de la época del Imperio romano validó que se confunden quienes asocian la globalización con la liberalización mercantil y el desarrollo tecnológico, pues ya en esta época, y con muchos menos desarrollos tecnológicos, se comerciaba sin necesidad de todas las regulaciones actuales (Chomsky y Chang, 2018). Discusión que, por demás, es necesaria para establecer el diálogo entre este tipo de prácticas del pasado y del presente.

Finalmente, se encontró que estas contribuciones históricas y filosóficas, se realizaron, o bien para comprender la historia de las actividades humanas y de los vestigios encontrados en lugares remotos e inesperados, o para comprender mejor la relación entre la ética de los griegos y los romanos y sus contextos sociales; pero ninguna de ellas se centró en comprender en profundidad el fenómeno inherente a los negocios internacionales.

Referencias

- Adelson, H. L. (1960). *Early Medieval Trade Routes*. Oxford University Press on behalf of the American Historical Association.
- Aristoteles. (1988). *La Política* (1.ª ed.). (M. G. Valdéz, Trad.). Gredos.
- Aydemir, S., y Aydemir, S. (2007). *The Historical Function and Future Prospects of Trabzon. The Black Sea Region: Past, Present and Future*. British Institute of Archaeology.
- Buckley, P. J. (1990). Problems and developments in the core theory of international business. *Journal of international business studie*, 4(21), pp. 657-665.
- Chakrabarti, D. K. (2005). *The Archaeology of the Deccan Routes: The ancient routes from the Ganga plain to the Deccan*. Munshiram Manoharlal Publishers.
- Chomsky, N., y Chang, H.J. (27 de junio de 2017). *Myths of Globalization*. <https://www.globalpolicyjournal.com/blog/26/06/2017/myths-globalization-noam-homsky-and-ha-joon-chang-conversation>
- Depeyrot, G. (2006). *La monnaie romaine*. Editions Errance.
- De Prorok, CBK. (1925). Ancient Trade Routes from Carthage into the Sahara. *Geographical Review*, 15(2), pp. 190-205.
- Finley, M. I. (1974). *The ancient economy*. University of California Press.
- Galli, M. (2017). *Beyond frontiers: Ancient Rome and the Eurasian trade networks*. Hanyang University.
- Gautier, E. F. (1925). The Trans-Saharan railway. *Geography Review*, 15, pp. 51-69.
- Hendy, M. (1985). *Studies in the Byzantine Monetary Economy c. 300-1450*. Cambridge University Press.
- Hildebrand, B. (2016). *Silk: Trade and exchange along the silk roads between Rome and China in antiquity*. Ancient textiles series.
- Leslie, D., y Gardiner, K. H. (1996). *The Roman empire in Chinese sources*. Eurasian studies.
- López Pozo, F. (2014). *Diccionario español-griego-latín*. Forgotten Books.
- Lyratzopouou, D., y Zarotiadis, G. (2014). Black Sea: Old trade routes and current perspectives of socioeconomic co-operation. *Procedia Economics and Finance*, 9, pp. 74-82. [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(14\)00009-4](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(14)00009-4)

- Moranchel, M. (2017). *Compendio de Derecho Romano*. Casa Abierta al Tiempo.
- Moon, H., y Wotipka, C. M. (2006). The worldwide diffusion of business education, 1881-1999: Historical trajectory and mechanisms of expansion. En *Globalization and organization: world society and organizational change* (pp. 121-136). Oxford University Press.
- Mossé, C. (1995). El hombre y la economía. En J. P. Ed. Vernant. *El hombre griego* (pp. 35-63). Alianza Editorial.
- Murray, C. (2020). *China from the Ruins of Athens and Rome (Classical Presences)*. Oxford University Press.
- Neelis, J. (2007). Trade networks in ancient south asia. En *Early Buddhist Transmission and Trade Networks* (pp. 183-228). Brill.
- P'iankov, I. V. E. (2015). Maes Titianus, Ptolemy and the 'stone tower' on the great silk road. *The Silk Road*, 13, pp. 60-74.
- Thorley, J. (1971). The Silk Trade between China and the Roman Empire at its Height, Circa. d. 90-130. *Greece & Rome*, 18(1), 71-80.
<https://doi.org/10.1017/S0017383500017691>



Capítulo 3

Las primeras escuelas de negocios: el origen de los estudios internacionales y de los estudios en negocios internacionales

Edward Tamayo Duque

Hablar sobre la historia de las escuelas de negocios no es una tarea fácil, debido a la cantidad de información científica encontrada durante esta investigación. Este problema se complejiza un poco más cuando se quiere ahondar en el caso de Colombia y Latinoamérica. Esto ocurre debido a que los negocios, como campo de estudio, no han tenido gran estima entre las ciencias sociales y humanas más importantes (economía, sociología, psicología, filosofía...), más aún, porque se ha acusado a estas escuelas de "hacer investigación irrelevante, de preparar pobremente a los estudiantes, ser muy orientados al mercado, ser complaciente con los ratings, fallar al plantear preguntas importantes, y en el proceso de responder a las demandas del entorno"¹ (Atunes y Thomas, 2007, p. 385).

Esta poca estima, como afirman Engwall y Zamagni (1998), se debe a que, desde las ciencias estrictas, se ha pensado que los negocios son una disciplina que surgió con un propósito práctico, y esto parece restarle seriedad, o disminuir los estándares académicos de las universidades cuyos currículos

¹ Doing irrelevant research; doing a poor job of preparing students; being too market-driven; pandering to the ratings; failing to ask important questions; and in the process of responding to the demands from their environment.

son más teóricos y rigurosos científicamente hablando. Así que el demérito aparece por todas partes, en el primer caso, debido a la falta de rigurosidad teórica y, en el segundo, debido a la falta de validez empírica de sus teorías.

En este capítulo se busca comprender mejor el problema epistemológico planteado en el capítulo 1, sobre las diferencias entre el objeto de estudio de esta disciplina y sus actuales temas de investigación emergentes y multidisciplinarios. Lo que se espera es cuestionar los estudios de los NI usando como prueba los orígenes mismos de sus principales escuelas y, así, proponer que la rigurosidad científica, epistemológica y académica, también deben ser incluidas al momento de plantear las teorías concernientes a los NI.

Pero en el presente capítulo no se va a realizar la fundamentación teórica como tal, sino que se expondrán las necesidades y obligaciones de dicha fundamentación mediante el estudio del conocimiento desde una mirada filosófica, y se hará crítica también acerca de otros contextos tan esenciales como aquellos que se presentan en las escuelas de negocios latinoamericanas desde sus particularidades.

Historia de las primeras escuelas internacionales de negocios

Si se piensa en el estudio de los negocios internacionales como si fuera un nombre y un apellido, quedaría claro que el nombre determinaría el objeto de estudio y el apellido una delimitación espacial. Este sencillo ejercicio muestra la importancia, al momento de realizar las investigaciones, de no confundir los estudios en negocios internacionales con los estudios internacionales, debido a que estos últimos se enfocan mayormente en situaciones de derecho internacional.

Por su parte, los estudios en negocios internacionales tienen un origen asociado con los empresarios, con las cámaras de comercio, y el sector público. De hecho, las comunidades científicas del siglo XIX tenían la duda de que los NI pudieran ser una disciplina seria, ya que se debía cumplir con una formación práctica, sin rigor teórico, y sin un carácter científico entorno

a la búsqueda de la verdad; razón por la cual se creía que, si se necesitaba un administrador o un negociador, lo mejor era que desde la práctica obtuviera sus habilidades.

A propósito del tema de la formación, Kaplan (2014) divide la historia de las escuelas de negocios en Europa en dos periodos: el periodo de fundación que va desde 1819 hasta 1944, y el periodo de asimilación que va desde 1945 hasta el presente. Durante el periodo de fundación, Kaplan (citando a Lemercier y a Blanchard) asegura que fueron establecidos dos modelos claros: el modelo del sur, liderado por Francia y Bélgica, y el modelo del norte, liderado por Alemania.

Con respecto al modelo del sur, se fundó en Francia la *École Supérieure de Commerce de Paris* (ESCP) de Europa, institución que al inicio fue financiada por un grupo de empresarios, pero que luego, en 1869, fue adquirida por la Cámara de Comercio de Paris, después de haber rechazado, en un inicio, la petición para financiarla porque se oponía a la idea de una institucionalización de la enseñanza de los negocios (Lemercier, 2003).

A la luz de lo anterior, se puede apreciar que el dilema de las escuelas de negocios por hacer valer su objeto de estudio como una disciplina viene desde su fundación. Los negocios se han considerado como un saber práctico y, probablemente, hablar sobre escuelas de negocios en esa época era como hablar, ahora, de escuelas para conducción de bicicleta, lo cual generaba interrogantes entre los académicos en cuanto al saber teórico de los negocios.

No obstante, las escuelas de negocios de Francia empezaron a ganar importancia por fuera del sistema público universitario cuando la Cámara de Comercio de Paris adquiere a la ESCP de Europa en 1869, e inicia los procesos de educación gerencial. Situación que tiene gran importancia en Francia porque, al igual que ocurrió poco después en EU, se encontró que el estudio de los negocios tenía una influencia capital en el crecimiento y la riqueza de los territorios.

Luego de la ESCP de Europa, en 1852 se fundó el Instituto de Comercio de Bélgica en Amberes, el cual ofreció un contenido similar al de París, pues incluía cursos como geografía, historia y lenguas extranjeras, temas que encuentran sentido teniendo presente la cantidad de países y de lenguas que confluyen en este ámbito, así como la comprensión histórica y geográfica de las rutas comerciales y las relaciones con otros países. A propósito de los orígenes del instituto en Amberes, dice Kaplan (2014):

En contraste con la financiación privada del ESCP de Europa, el Instituto de Amberes fue estatal y con una naturaleza Universitaria. Varias escuelas basadas en el modelo francés/belga fueron subsecuentemente fundadas en el área mediterránea de Europa, mayormente en Italia.² (p. 530).

Atunes y Thomas (2007) afirman que en Italia hubo instituciones que trataron de integrarse más al sistema académico universitario entre 1902 y 1930, aunque Kaplan (2014), por el contrario, asegura que desde 1868, la fundación de la primera escuela de negocios italiana de Venecia siguió los lineamientos del modelo francés en cuanto a su contenido y apoyo público, y a diferencia del modelo parisino, su naturaleza tuvo más una pretensión teórica, motivo por el cual trató de imitar el modelo universitario belga.

Los interrogantes sobre la rigurosidad teórica de los negocios se fueron disipando mientras más escuelas se iban fundando por toda Europa, pero, en especial, cuando entraron en juego las escuelas de Norte América. Desde su aparición a mediados del siglo XIX hasta principios del siglo XX, las escuelas de negocios tuvieron una rápida expansión por Europa, "escuelas similares aparecieron en Austria (Viena, 1856), Alemania (Aquisgrán, 1898; Colonia, 1901; Frankfurt, 1901, y Mannheim, 1907) y Suiza (San Galen, 1898)" (Atunes y Thomas, 2007, p. 384); y si se continua este relato en orden cronológico, las siguientes escuelas de negocios en surgir fueron las

² However, in contrast to the privately financed ESCP Europe, the Antwerp Institute was state-funded and university-like in nature. Several schools based on the French/Belgian model were subsequently established in Europe's Mediterranean area, most notably in Italy.

de Estados Unidos, momento en el que inició una expansión de los negocios como disciplina, si bien no de carácter internacional. Por lo menos con una americanización de la formación académica que creó cierta resistencia en algunas escuelas europeas, aunque, finalmente la expansión del modelo norteamericano prevaleció.

En el texto sobre la historia de la escuela de Wharton, Locke (1986) menciona que la primera escuela de negocios en los Estados Unidos se llamó "Escuela de Finanzas y Comercio de Wharton". El industrial Joseph Wharton, influenciado por el Taylorismo y la obra de Adam Smith, creyó que el principio rector de su escuela era la mejora de la eficiencia económica lograda mediante la productividad y, por esto, fundó en 1881 la escuela con una donación de cien mil dólares a la Universidad de Pensilvania.

En el ámbito académico se puede pensar que una de las primeras escuelas de negocios del mundo fue la de Harvard, debido a que fue pionera en el modelo de casos de estudio, pero esta escuela se fundó 25 años después de que iniciara la escuela de Finanzas y Comercio de Wharton. A pesar de ello, la escuela de Negocios de Harvard también fue importante en la expansión del modelo americano por Europa, y fue la primera en otorgar el título del Máster en Administración de Negocios (MBA – *Master in Business Administration*).

Mientras las diferentes instituciones europeas buscaban dar un sello particular a sus escuelas de negocios, pretendiendo diferenciar entre aquellas de corte más universitario y las que eran de un corte empresarial, las escuelas de Estados Unidos, por el contrario, buscaban sistematizar su conocimiento sin generar una oposición entre lo aplicado y lo enseñado, y sin ocuparse tanto de la rigurosidad científica.

Según Atunes y Thomas (2007), en 1916 un grupo de prominentes escuelas de Estados Unidos fundaron la Asociación para Promover Escuelas Colegiales de Negocios (*Association to Advance Collegiate Schools of Business* [AACSB]), esta fue una institución que, mediante la acreditación, habilitaba y estandarizaba las escuelas de negocios.

Dicha estandarización en las escuelas de negocios, no solo obedece a la conformación reciente de esta disciplina comparada con otras derivadas de las ciencias sociales, sino que también es consecuencia de los resultados devastadores que tuvo la Segunda Guerra Mundial sobre Europa. Aunque se debe tener en cuenta que, tanto en Europa como en Estados Unidos, estaban de acuerdo en la importancia de los negocios y los gremios empresariales en el crecimiento económico y el desarrollo, de ahí que buscaran estandarizar muchas de sus teorías para el estudio, de manera que los currículos también cumplieran con unos estándares mínimos en ambos continentes.

Sin embargo, mientras en Estados Unidos el origen de estas escuelas estuvo orientado hacia el interior del país, pero la institucionalización europea tuvo un enfoque más internacional (sin incluir todavía el nombre y el apellido completo: Negocios Internacionales). Kaplan (2014) dice respecto al enfoque interiorista americano que “la lengua extranjera estaba ausente del primer currículo de Wharton que creyó en crear una clase educada liberalmente de líderes para la sociedad americana” (p. 530). Esto significa que, durante el periodo de fundación, la expansión de las primeras escuelas de negocios a nivel mundial fue financiada por empresarios, las cámaras de comercio y por el estado, pero durante el segundo periodo, denominado por Kaplan como el de asimilación, se inicia la mencionada americanización de las escuelas de negocios europeas.

Por su parte, las escuelas europeas de Francia y Alemania fueron resistentes ante dicha expansión, pero con la economía europea devastada tras la guerra, el enfoque de entrenamiento de gerentes americanos comenzó a verse como una posibilidad para promover cambios sociales. Países como España y Gran Bretaña se unieron a este enfoque y fue entonces cuando el modelo internacionalista se expandió por el resto de Europa (Kaplan, 2014, p. 531).

Si bien hubo diferentes programas, como el de la Fundación Ford, que promovía el estilo gerencial americano a través de Europa, no fue sino hasta 1997 cuando se produjo el inicio de la reemancipación europea con la que propuso sus propios estilos; no obstante, en el periodo de posguerra, el proceso de americanización estuvo influenciado por el fenómeno de la interdependencia

de todos los países, así como por las nuevas aproximaciones emergentes en el estudio de la investigación científica acerca de la gerencia y las teorías de internacionalización provenientes del continente americano.

Aun cuando el desarrollo de las escuelas de negocios en Estados Unidos fue más influyente, no se puede dejar de observar que las tradiciones Cameralistas³ de las universidades Alemanas, como la de Halle y la de Berlín, contribuyeron en un tercer momento de estas escuelas, conocido como el periodo de reemancipación europea, que les ayudo a ganar mayor consolidación internacional en Europa, partiendo de la expansión de su institucionalidad y con el desarrollo de escuelas de negocios de base universitaria independiente (Atunes y Thomas, 2007, p. 384).

De todas formas, a pesar de estos esfuerzos de emancipación, Estados Unidos fue el primer país en crear un MBA, y este programa, según Atunes y Thomas (2007), tuvo uno de los crecimientos más acelerados en los últimos 30 años en la educación superior, pues fue uno de los responsables de que el modelo norteamericano se convirtiera en un modelo a seguir internacionalmente. Además, fue promovido por los líderes de la industria y las élites, escuelas como Harvard, Chicago, Stanford o el MIT fueron las líderes en Europa y fundaron escuelas de negocios tales como el Instituto de Estudios Superiores de la Empresa (IESE) en España o la Bocconi en Italia.

Esta expansión continua en Latinoamérica con apoyo monetario y profesionales por parte de los Estados Unidos para fundar escuelas de negocios en esta región con un enfoque norteamericano, además de continuar con la estrategia de crear otros MBA en diferentes países de Centro y Suramérica, donde, por una mayor inestabilidad económica, las posibilidades para invertir en educación eran reducidas para las escuelas de Administración y Finanzas; aunque, de acuerdo con Ramos (2004), no ocurría esto en los programas de ingenierías y economía.

³ Fue un movimiento político, principalmente usado en Alemania para concebir el estado como una entidad autónoma separada de la persona de un gobernante (Ferraro y Garofalo, 2010, p. 35).

Pero no todo el apoyo, por parte de Estados Unidos a Latinoamérica, para fundar escuelas de negocios sería un éxito. Como lo describe Arce, el reto para conseguir personal capacitado con maestrías y doctorados hizo el proceso más complejo, por ello muchos posgrados fueron patrocinados por otras instituciones estadounidenses y, más tarde, por otras europeas que tuvieran relaciones con empresas y gobernantes locales (Arce, 2011).

Historia de las primeras escuelas de negocios en América Latina

Los primeros MBA de Latinoamérica fueron creados siguiendo el modelo de las escuelas de Estados Unidos, aunque, debido a la fuerza que tenía la ciencia económica, los programas tuvieron un enfoque mucho más matemático y empírico, y menos sociopolítico y cultural; si bien esta expansión estuvo sustentada con la premisa de aportar a la sociedad desde las actividades que realizan las empresas y el sector público.

En palabras de Arce, quien escribió la columna titulada "50 años de management en América Latina: ¿Cómo hemos cambiado?", se puede interpretar que dicha expansión también tuvo un propósito político implícito, si se tiene en cuenta que, en 1961, durante el mandato del presidente John F. Kennedy, se buscaba que en la región latinoamericana no se expandiera el comunismo cubano, lo cual hizo que se planeara la Alianza para el Progreso, con el fin de fundar en Latinoamérica instituciones de negocios que cumplieran con la misma filosofía que se creaban sus escuelas norteamericanas.

Alfredo Behrens, de la Universidad de Sao Paulo, dice que después de 1945, muchas de las grandes compañías que buscaron expandirse tras los problemas económicos que resultaron luego de la Segunda Guerra Mundial, no encontraron personal calificado para ocupar sus cargos y como resultado, Estados Unidos "entregó fondos a las escuelas norteamericanas para que establecieran vínculos y crearan escuelas latinoamericanas" (Arce, 2011)

Las escuelas de negocios en Latinoamérica iniciaron 92 años después de la ESCP de París, y cerca de 80 años después de la fundación de la Escuela

de Finanzas y Comercio de Wharton. Esto no hubiese ocurrido sin la cooperación de las escuelas norteamericanas con las siguientes cinco escuelas latinoamericanas: Universidad Adolfo Ibáñez (UAI) en Chile, Escuela de Administración de Negocios para Graduados (ESAN) en Perú, Fundación Getulio Vargas en Brasil, Instituto Panamericano de Alta Dirección de Empresa (IPADE) en México, e Instituto Centroamericano de Administración de Empresas (INCAE) primero en Nicaragua (también emplazada en Costa Rica).

Por su parte, los MBA de Latinoamérica se crearon en diferentes departamentos universitarios que no eran denominados, específicamente, como escuelas de negocios, pero que, sin embargo, fueron apoyadas por el gobierno de los Estados Unidos debido al éxito y la expansión que tuvo en el continente europeo. Aunque este apoyo fue indirecto, es decir, a través de incentivos para que universidades de Estado Unidos apoyaran la expansión de las escuelas de negocios en Latinoamérica, su influencia, en términos de los modelos de formación, si fue directa.

Ahora bien, sobre la historia de estas escuelas en Latinoamérica no ha habido muchas investigaciones, más allá de algunas publicaciones o historias dispersas entre los diferentes sitios web de las escuelas. A partir de la información recolectada en estos sitios, a continuación, se presentan algunas particularidades acerca del origen de estas escuelas, y cómo muchas de ellas se han convertido, hoy, en importantes centros educativos de Centro y Suramérica (Arce, 2011; Bruce *et al.*, 2004; Ramos, 2004; Yonkers, 2004).

Por su fecha de fundación, una de las primeras escuelas de negocios en tener origen fue la Fundación Getulio Vargas, en 1944, apoyada por tres entidades: la Universidad Estatal de Michigan, el gobierno brasileño y empresarios de la región. Esta escuela, a su vez, fue la creadora en Suramérica del primer MBA con su *Curso de Pós-graduação em Administração de Empresas*, en 1958, fecha en la cual también se abrió el primer MBA de la Europa continental (Mazza *et al.*, 2005, p. 473).

Luego, en 1953, surgió en Chile la escuela de negocios de la Fundación Adolfo Ibáñez y recibió el apoyo de la Harvard Business School y Stanford

University, a través de capacitaciones para los profesores de esta institución que, posteriormente, pasó a ser la Universidad Alfonso Ibáñez (UAI) (Arce, 2011). Victor Küllmer, profesor de la UAI, menciona que en 1959 la escuela contrató a los primeros profesores de tiempo completo, quienes participaban en un programa de formación de un año financiado por la Ford Foundation y la Universidad de Stanford, esta última presente con su apoyo en diferentes instituciones latinoamericanas, incluyendo la Escuela de Administración de Negocios para Graduados (ESAN) en Lima-Perú; escuela que nació en 1963, por un acuerdo entre los gobiernos estadounidense y peruano.

El grado de involucramiento de Estados Unidos en Latinoamérica fue elevado, una evidencia de esto se puede apreciar por la iniciativa llamada *Alliance for Progress* del presidente de Estados Unidos, John F. Kennedy, cuyo propósito fue frenar la expansión del comunismo y de la revolución cubana, especialmente en Centroamérica. Esto explica el hecho de que tan solo un año después de la fundación peruana de la ESAN, surgiera el Instituto Centroamericano de Administración de Empresas (INCAE) con su primera sede en Nicaragua y, posteriormente, en Costa Rica. El INCAE estuvo adherido al plan de estudios de la Universidad de Harvard en un esfuerzo entre de seis naciones: Nicaragua, Costa Rica, Guatemala, El Salvador, Honduras, y Panamá.

El mismo año continuó esta expansión en México, donde se fundó la Escuela de Graduados en Administración y Dirección de Empresas (EGADE), en Monterrey. Allí, al igual que en las demás instituciones mencionadas hasta el momento, se tuvo una importante influencia de Estados Unidos, en este caso con apoyo financiero de la Fundación Ford. Una vez la EGADE fundó su Maestría en Administración, recibió estudiantes de diferentes países latinoamericanos (no mexicanos), de Estados Unidos y de Holanda (Otálora-Bay, 1990, p. 9-10).

En 1967 nació el Instituto Panamericano de Administración de Empresas (IPADE), que siguió el modelo de casos de estudios de las escuelas de negocios de Harvard y luego se convertiría en la Universidad Panamericana. Es importante resaltar que el modelo de casos de estudio fue difundido,

principalmente, desde la Universidad de Harvard; mientras que otros centros educativos como el Instituto Autónomo de México siguieron más el modelo de Stanford enseñando economía, matemática y econometría (Ramos, 2004, p. 3-6).

Esta dicotomía en el modelo de formación por casos de estudio versus el modelo econométrico no fue una barrera para la expansión mundial de las escuelas de negocios norteamericanas que, para 1970, ya se habían extendido entre los países más importantes de Europa y Latinoamérica. Por esta razón, el uso de los modelos econométricos, tomados de los economistas de la región, buscaba frenar la expansión del comunismo y, también, como afirma Fabrizio Lorusso entrevistado por Arce (2011), que las escuelas de administración y negocios se acercaran a la valoración y prestigio de otras profesiones como las del Derecho y la Medicina.

La valoración negativa, respecto a la seriedad de las escuelas de negocios, ha acompañado a esta disciplina desde sus orígenes, principalmente debido a que las universidades no consideraron pertinente incluir dentro de sus currículos la enseñanza de estudios que no fueran una ciencia; sin embargo, fue la necesidad de los gobiernos por recuperarse de las crisis económicas, y por el eventual crecimiento de las compañías, lo que permitió que se extendiera la idea de formar en negocios a muchos de sus empleados y dirigentes; además del interés de los Estados Unidos por globalizar el modelo de formación de sus escuelas y, junto con ellos, sus ideales de crecimiento económico.

A pesar de que algunas críticas hechas a las escuelas de negocios de Latinoamérica señalan su falta de teorías propias, Ramos (2004) asegura que la atención del medio gubernamental y empresarial de los países de la región ha aumentado los incentivos para adaptar y producir teorías propiamente latinoamericanas (p. 3-6). Sin embargo, dichos fundamentos teóricos se han creado a partir de enfoques prestados, a diferencia de lo ocurrido en Europa durante su periodo de emancipación. Ahora bien, vale la pena finalizar este apartado preguntándose si, acaso, realmente ese proceso alguna vez se inició entre los académicos latinoamericanos teniendo en cuenta la importancia de

los recursos naturales de la región, así como de la constante inestabilidad económica propia de los países que la conforman.

El origen de la palabra 'internacional' y de los estudios en negocios internacionales

En Colombia es común encontrar programas académicos que incluyen contenidos asociados a la historia y la formación de la sociedad internacional. Pero vale la pena aclarar que estas asignaturas tienen relación directa con los estudios internacionales que, si bien, contribuyen a la formación del negociador internacional, no diferencian los estudios internacionales de los estudios en negocios internacionales.

Para aclarar este dilema es importante mostrar sus diferencias conceptuales, debido a que los estudios en negocios internacionales tomaron la palabra 'internacional' para describir las actividades empresariales de negociadores locales en el extranjero o de negociadores extranjeros en el territorio local; no obstante, el término 'internacional' se utilizó, originalmente, para describir las relaciones que son objeto de estudio del derecho internacional.

La popularización de dicha palabra permitió su pasó del campo jurídico al terreno empírico, como signifiante de todo tipo de acciones en las cuales existiera una relación entre diferentes naciones/estados. Así, se convirtió en el "apellido" de varias disciplinas, como el mercadeo internacional, las finanzas internacionales, la gerencia internacional y los mismos negocios internacionales. Esto explica, en parte, por qué en las primeras escuelas europeas de negocios no se les definió como escuelas de negocios internacionales, a pesar de que este era su enfoque, y también explica la popularización del término después de la segunda guerra mundial.

Por su parte, el origen de los estudios internacionales surgió en el marco teórico de las relaciones internacionales y vino acompañado del nacimiento de la denominada sociedad internacional. Fue, entonces, la formación de la sociedad internacional y de las instituciones internacionales la que acompañó posteriormente la expansión del fenómeno de la globalización y el uso del término internacional.

La palabra internacional está compuesta por diferentes elementos léxicos provenientes del latín, pero, valga decir, no hay un rastreo etimológico claro con respecto al uso de esta en alguna etimología concretamente latina (Suganami, 1978, p. 227). Sus componentes léxicos están formados por el prefijo 'inter', que significa "entre"; 'nasci', relativo a "nacer", 'tio', que indica "acción y efecto", y, finalmente, el sufijo 'al', que quiere decir "relativo a"⁴. Por deducción, esto implica que, aquello que se entiende por 'internacional' es "lo relativo a las acciones realizadas entre los nacidos en un territorio, y por extensión, con los extranjeros".

El rastreo de los orígenes del término en cuestión indica que se usó, por primera vez, en los trabajos sobre Derecho Internacional de Jeremy Bentham, a finales del siglo XVIII. No obstante, como lo menciona el Northedge, citado por Suganami (1978), es bien sabido que esto fue un error, pues Bentham acuñó el concepto internacional asociado al sistema de derecho entre estados soberanos como una traducción del *ius gentium* romano (Suganami, 1978, p. 226-232), que en realidad regulaba el derecho de las personas y, por ende, sus relaciones con los extranjeros.

Para Suganami (1978), citando a Northedge, no es igual hablar de todas las acciones que son susceptibles de presentarse entre ciudadanos y extranjeros, a hablar solo de los derechos entre ellas, porque esta última tiene una implicación jurídica. Es decir, el error en la traducción de Bentham dio origen al uso de los términos 'internacional' y 'multicultural', desde la lógica del derecho internacional en una época en la que se dio el surgimiento de las primeras escuelas de negocios europeas (Alshdaifat, 2017, p. 54).

La palabra 'internacional', tal y como se conoce hoy, tuvo sus orígenes en el compendio de reglas que gobiernan las relaciones entre diferentes estados, aunque este significado no determina la manera cómo se usa estrictamente esta palabra, ya que, en general, se utiliza para referirse a todas las acciones entre diferentes naciones. El uso de esta palabra precisa, entonces, de una

⁴ Ver en *Etimologías Dechile*: <http://etimologias.dechile.net/?internacional>

aclaración que desde la lógica del derecho es un poco más compleja de delimitar, pues se trata del término de 'nacionalidad'.

De acuerdo con Higgins *et al.*, (2018), la nacionalidad es la cualidad de un individuo de ser un sujeto de derechos para cierto estado y, por ello, tiene sus orígenes en la noción de lealtad, que es el vínculo principal entre los individuos y el derecho internacional (p. 889-890). La nacionalidad delimita, por ende, las tareas y obligaciones de los particulares de un estado sobre otros estados, y es crucial para analizar el objeto de los estudios internacionales (Higgins *et al.*, 2018, p. 889-890).

En otras palabras, la nacionalidad y la internacionalidad no se limitan, entonces, a las regulaciones asociadas a la ciudadanía o ubicación territorial como ocurría en el *ius gentium* romano, sino que abarca también la normativa de una sociedad internacional que encuentra a nacionales y extranjeros en un mismo espacio que se regula. Esta regularización de la sociedad internacional, que responde al concepto del derecho internacional, según algunos críticos, inició como un constructo occidental que tuvo una finalidad hegemónica.

Sobre esto Alshdaifat (2017) dice que “es ampliamente reconocido que el derecho internacional está conectado a la historia y a la dominación política del colonialismo e imperialismo occidental que creó una forma de orden para todos los estados”⁵ (p. 54). La creación de la denominada sociedad internacional, como objeto de regulaciones del derecho internacional, fue el suceso que dio origen a los estudios internacionales y que permitió una hegemónica singular de occidente, a partir de regímenes económicos internacionales.

El concepto 'sociedad internacional' estuvo basado en la tradición de Hugo Grocio quien aseguraba que en la sociedad existen unos lazos comunes que

⁵ It is widely recognized that international law is a Western construct. It is connected to the history, politics, and political domination of Western colonialism and imperialism which has created a form of order.

van más allá de una colectividad de los estados soberanos. Cabe recordar que este concepto fue desarrollado por la conocida Escuela Inglesa, que tuvo como principales exponentes a Martin Wight y Hedley Bull, quienes buscaron explicar el comportamiento de los estados según los valores y reglas morales que se constituyen a partir de la convivencia de estos (Yoshimatsu, 1998, p. 3).

Wight, por su parte, se refiere al concepto de la sociedad internacional en la afirmación de que no existiría un sistema de diferentes estados, si entre ellos no existiese un grado de unidad cultural. Por su parte, Bull, desarrolla esta noción desde el punto de vista del orden internacional, planteando que la sociedad internacional tiene como objetivo la preservación de los estados y su independencia (Yoshimatsu, 1998, p. 3). Citando a Krasner, Yoshimatsu también afirma, que la expansión del uso de la palabra 'internacional' estuvo relacionada con la mayor densidad de las relaciones internacionales, que llevaron a que durante el desarrollo de la idea de una sociedad internacional se generaran nuevas maneras de cooperación y organización en las que los conjuntos de principios, normas, y procedimientos generaran mayores expectativas sobre la comprensión de los actores que convergen en una misma área de su estudio como disciplina (p. 5).

Ciertamente, los estudios sobre la sociedad internacional parecen encontrar mayor fundamentación filosófica, pero, analizados a partir de los orígenes de los NI, aún carecen de precisión científica, si se tiene presente que la utilización de los términos se ha popularizado hasta obtener unos tintes más retóricos cuando se utiliza indiscriminadamente y se confunde con otros conceptos, como, por ejemplo, el de "comunidad internacional" y el de "familia de naciones", o cuando se usa con el propósito de favorecer la idea de que existe un orden legal internacional (Onuf, 1994, p. 1).

Los estudios internacionales y los estudios en negocios internacionales, finalmente se conectan con unos propósitos de intereses realistas respecto a la manera en que se utilizan para satisfacer una nueva hegemonía público-privada mundial, pero occidental. Por eso se puede interpretar de manera crítica que, a pesar del convencimiento de que su origen se gesta

en occidente, se deberían tomar más abiertamente los aportes de la cultura asiática, la cual contribuyó desde este contexto, importantes aportes desde el libre comercio a través del Océano Índigo, siendo este una de las fuentes de los principios de la libertad de los mares de Hugo Grocio.

Para no convertir este estudio en un análisis sobre la sociedad internacional, porque los límites del conocimiento que propone buscan justificar en este capítulo los orígenes de los estudios en NI y de sus escuelas, debe de quedar claro que no se debe confundir la conformación de una sociedad internacional y las regulaciones sobre sus actividades, con el estudio de una de sus actividades reguladas, como son los negocios y el comercio internacional, este último como una de las primeras prácticas de negocios internacionales que por un error en la traducción del *ius gentium*, llevó al estudio del derecho y la sociedad internacional.

El que los estudios internacionales contribuyan a comprender las regulaciones en las actividades de los negocios difiere del hecho de que los negocios necesiten estudiar las relaciones internacionales para comprender lo que se está permitido o no en el ámbito de la sociedad internacional. Ambos son temas que, si bien no se excluyen, su núcleo de saberes distintos, tanto en el objeto como en los sujetos de su estudio. De aquí que tenga sentido realizar una taxonomía entre:

- La **teoría internacional**, relativa a los estudios internacionales donde se incluye las relaciones internacionales, todos los estudios sobre la sociedad internacional y las contribuciones que se realizan desde el derecho internacional.
- Los **negocios internacionales**, enfocados ideológicamente hacia las actividades de las empresas y sus empresarios, como promotoras del crecimiento económico y las transformaciones sociales en los países, a partir de todas sus actividades e interacciones utilitaristas en el extranjero.
- La **historia internacional**, que es objeto de estudio de ambas, debido a las transformaciones que se han presentado en el contexto cultural y social, como producto de lo que Bourdieu, según Jackson (2008) denomina “un aumento generalizado de la cultura internacional” (p. 172).

Sobre el objeto de estudio de la historia internacional cabe mencionar, citando a Jackson (2018), que ha sido materia de estudio en las últimas décadas y ha marcado tendencia como “análisis de la forma en que se ha utilizado la cultura como una herramienta de política estatal” (p. 156). Sin embargo, este objeto de estudio encuentra hoy un enfoque que abarca diversos temas como el rol de la etnia, el género y hasta la religión, y esto ha sido clave tanto para los estudios internacionales como para los negocios internacionales.

No obstante, el estudio sobre la historia internacional podría considerarse como una subdisciplina de los estudios internacionales, puesto que se centra más en la cultura y en las transformaciones sociales de la denominada sociedad internacional, y de ahí que preserve una ideología hegemónica desde el terreno de lo que Bourdieu, citado por Jackson (2008), considera como “batalla ideológica para ganar corazones y mentes” (p. 155), y que se haya enriquecido de tres maneras:

En primer lugar, han mejorado nuestra comprensión del papel de la cultura como herramienta de la política internacional. Los estudios pioneros en este sentido se han realizado principalmente en la historia de la Guerra Fría. Estos estudios se centran en la proyección de la cultura como un medio para promover los objetivos políticos del estado. Un segundo enfoque examina el papel de los encuentros culturales fuera de las estructuras formales del estado. Akira Iriye ha desempeñado un papel central en el desarrollo de este enfoque, que se centra en el papel de los particulares y las instituciones no gubernamentales como actores en la esfera internacional. El tercer enfoque es la manifestación del giro cultural: el uso de la cultura como un enfoque interpretativo del comportamiento humano⁶ (Jackson, 2008, p. 156-157).

⁶ First, they have enhanced our understanding of the role of culture as a tool of international policy. The path-breaking studies in this regard have been conducted mainly into the history of the Cold War. These studies focus on the projection of culture as a means of furthering the policy objectives of the state. A second approach examines the role of cultural encounters outside formal state structures. Akira Iriye has played a central role in the development of this approach, which focuses on the role of private individuals and non-governmental institutions as actors in the international sphere. Historians using culture in these ways can and do use a variety of

Jackson opta por dar protagonismo al enfoque del giro cultural, porque permitió el surgimiento de la historia internacional culturalista a finales de 1970, influenciado, primero, por la antropología y, luego, por las disciplinas emergentes de la teoría literaria. Esta percepción permite que se haga una crítica a la inexistencia de una aproximación sistemática que ayude a comprender cómo la cultura influye sobre los procesos de formulación de la política y al por qué se tiende a exagerar el rol de las predisposiciones culturales al tomar decisiones políticas basadas en creencias subjetivas (Jackson, 2008).

Finalmente, 5 años después de los orígenes de la historia internacional culturalista, estas predisposiciones también fueron aceptadas en las teorías de la disciplina de los NI, cuando en 1975 Johanson y Wiedersheim, de la escuela escandinava, estudiaron la influencia de la distancia cultural en las decisiones tomadas al momento de hacer negocios en el extranjero. A partir de esto, los autores crearon la *Teoría de internacionalización del modelo Uppsala*, según la cual, las empresas están dispuestas a invertir más en territorios foráneos cuando tienen mayor comprensión de su cultura.

De acuerdo con todo lo anterior, se puede decir que, en la actualidad, son evidentes las influencias de los estudios culturales en las relaciones internacionales y en los negocios internacionales, pero dicha influencia solo determina una parte del objeto de estudio de ambas disciplinas que, aunque están relacionadas, no se pueden utilizar indistintamente.

Después de estudiar los orígenes históricos y de entender la manera en que se gestó el estudio formal y los objetos de estudio de los negocios, a continuación, se esclarecerán las teorías y los conceptos que pertenecen, propiamente, al campo de los negocios internacionales, de manera que se puedan corregir muchos errores epistemológicos que, como resaltaba

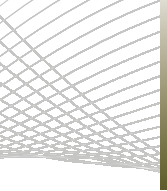
methodological approaches informed by various epistemological and assumptions about the nature and import of the evidence they are using. The focus of this essay, however, is on a third manifestation of the 'cultural turn': the use of culture as an interpretive framework for understanding human behavior.

Buckley (1990, 2002, 2017), aquejan a una disciplina que ha tomado prestados términos de la economía, las relaciones internacionales y la historia internacional para fundamentarse teóricamente, sin que con ello haya alcanzado claridad conceptual.

Referencias

- Alshdaifat, S. (2017). A Visible Theme in the History of International Law: International or Global? *International Journal of Public Law and Policy*, 6(1) pp. 54-77.
- Arce, D. (2011). 50 años de management en América Latina: ¿Cómo hemos cambiado? *América Economía*. <https://mba.americaeconomia.com/articulos/reportajes/50-anos-de-management-en-america-latina-como-hemos-cambiado>
- Atunes, D., y Thomas, H. (2007). The competitive (Dis) Advantages of European Business Schools. *Long Range Planning*, 40(3), pp. 382-404.
- Bruce, D. C., Sombra, J. M., y Carrillo, P. (2004). Challenges for executive education in Latin America. In *Business Education and Emerging Market Economies* (pp. 63-77). Springer.
- Buckley, P. J. (1990). Problems and developments in the core theory of international business. *Journal of international business studie*, 4(21), pp. 657-665.
- 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.
- Engwall, L., y Zamagni, V. (1998). *Management education in historical perspective*. Manchester University Press.
- Etimologías Dechile. (s.f.). Internacional. <http://etimologias.dechile.net/?internacional>
- Higgins, R., Webb, P., Akande, D., Sivakumaran, S., y Sloan, J. (2018). *Openheim's International Law*. Oxford University Press.
- Jackson, P. (2008). Pierre Bourdieu, the 'cultural turn' and the practice of international history. *Review of International Studies*, 34(1), pp. 155-181.

- Kaplan, A. (2014). Kaplan, A. (2014). *European Management and European Business Schools: Insights from the history of business schools*. Routledge.
- Kipping, M., Üsdiken, B., y Puig, N. (2004). Imitation, tension, and hybridization: Multiple "Americanizations" of management education in Mediterranean Europe. *Journal of Management Inquiry*, 13(2), pp. 98-108.
- Lemercier, C. (2003). La chambre de commerce de Paris, acteur indispensable de la construction des normes économiques. *Genèses*, 50, pp. 50-70.
- Mazza, C., Sahlin-Andersson, K., y Pedersen, J. S. (2005). European constructions of an American model: Developments of four MBA programmes. *Management Learning*, 36(4), pp. 471-491.
- Onuf, N. (1994). The constitution of international society. *European Journal of International Law*, 5(1) pp. 1-19.
- Otálora-Bay, G. (1990). Se cumplen 25 años del Programa de Graduados en Administración. *Revista Transferencia*, pp. 9-10.
- Ramos, C. (2004). The development of MBAs and business schools in Latin América. *Business Leadership Review*, 1(2), pp. 1-6.
- Suganami, H. (1978). *A Note on the Origin of the Word International*. Cambridge University Press.
- Yonkers, V. (2004). Replicating business education programs in emerging countries. En *Business Education and Emerging Market Economies: Perspectives and Best Practices* (pp. 97-114). Springer US.
- Yoshimatsu, H. (1998). Yoshimatsu, H. (1991). International regimes, international society, and theoretical relations. *International Studies*, 17, pp. 42.



Capítulo 4

Las teorías de internacionalización y los orígenes de las teorías de los negocios internacionales. Hacia una sistematización y taxonomía de sus conceptos

Edward Tamayo Duque

Cuando Casson analiza los orígenes de las teorías de los negocios internacionales afirma que su desarrollo fue inspirado por Ronald Coase en 1937, y que estos, a su vez, tuvieron una influencia de su mentor, Lionel Robbins, quien hace su reconocido análisis sobre "La naturaleza de las firmas", en el que responde preguntas generales sobre los determinantes que las llevan a establecer los balances entre la planeación y los precios, al momento de realizar esfuerzos por reubicarse por fuera de sus límites nacionales (Casson, 2018, p. 369).

En 1930 este asunto propició un serio debate en torno a que no son únicamente los gobiernos aquellas instituciones que hacen planes sobre la economía nacional, sino que también lo hacen las grandes firmas que inician, por consentimiento de sus accionistas, planes con respecto a la cantidad de empleabilidad en su sector, pues las firmas son entidades legales que ofrecen productos y servicios que los consumidores aceptan adquirir.

Según este enfoque, las empresas aprovechan las imperfecciones de los mercados para planear acciones por fuera de sus límites nacionales; de ahí que sus beneficios sean mayores cuando las imperfecciones son aún más notorias. Sin embargo, en los planteamientos de Casson existe también una acusación sobre las teorías subsecuentes a la teoría de Coase, cuando dice que “la teoría neoclásica confunde dos conceptos fundamentales: la planta y la empresa”¹ (p. 369).

Una planta representa la instalación física de una empresa, como pueden ser sus fábricas, bodegas, laboratorios y oficinas; pero, de igual manera, la empresa puede existir constituida legalmente como una persona ficticia, reconocida por el derecho e independiente de su ubicación (Casson, 2018, p. 369). Esto significa que, desde los orígenes de la teoría, ha existido una confusión sobre este asunto, porque como las multinacionales son personas jurídicas se desdibujan los fundamentos de sus deberes y derechos, así como aquello que se pueda considerar más allá de sus fronteras o límites territoriales, pues tienen la facilidad de migrar y no ser sujetos de una única nacionalidad o identidad cultural determinada por su nacimiento.

Esto muestra los cambios trascendentales que se dieron al comprender los negocios y el comercio conforme a las disposiciones que regulaban las actividades entre los locales y los extranjeros. Los incrementos en las transacciones internacionales, y la constante migración de las multinacionales a otros países con mayores imperfecciones en los mercados, fundamentó inicialmente la teoría de los negocios internacionales a partir de las teorías de la internacionalización. De hecho, estas migraciones hicieron que los investigadores se interesaran por reconocer las actividades de los NI, sobre todo de aquellas asociadas a los movimientos, migraciones e intercambios de estas empresas por fuera de su lugar de origen, en comparación con las que permanecían en sus territorios, porque el sujeto empieza a perder claridad y validez cuando estas tienen diferentes sedes por el mundo.

¹ The Neoclassical theory confused two fundamental concepts: the plant and the firm.

La inmaterialidad de las empresas es una de las primeras limitantes a la hora de comprender el objeto de estudio de los negocios internacionales, pues no cabe duda que se está ante una actividad netamente humana que se traslada a las acciones de dichas empresas, y estas, en tanto “personas jurídicas”, pueden nacer y crecer en múltiples países y en diferentes momentos históricos y contextos.

Robbins y Coase fueron quienes, mediante estos análisis, sentaron las bases de las teorías de la internacionalización de las firmas y, posteriormente, los investigadores usaron indiscriminadamente dichos conceptos con el título de “Teorías de los NI”, las cuales “han estado basadas en suposiciones de bienes tangibles y servicios, accesos restringidos a recursos abiertos, transacciones monetizadas cruzando fronteras nacionales y límites, y organizaciones grandes que compiten en entornos de barreras físicas² (Nambisan *et al.*, 2019, p. 1465).

La teoría de los NI puso a las empresas en el centro del análisis, y utilizó la teoría económica para modelar diferentes explicaciones sobre los determinantes que las llevaron a realizar inversión extranjera directa (IED), y este es un error que se debe corregir, ya que los únicos determinantes de los negocios, por fuera de unas fronteras territoriales, no son las multinacionales. La primera advertencia que es necesario presentar, es que la teoría de internacionalización es una de las teorías, pero no es la única por estudiar.

Según Buckley, el Paradigma ecléctico de Dunning³ y el incremento en las investigaciones sobre las teorías de internacionalización en la década de

² International business (IB) theories have long been based on assumptions of tangible flows of goods and services, restricted access to open resources, monetized transactions across national borders, and large organizations that compete in an environment full of physical barriers (e.g., Buckley & Casson 1976; Hennart, 1977, 1982; Rugman, 1981; Rugman & Verbeke, 1992, 2001, 2003, 2004).

³ En este paradigma hay un enfoque dinámico que relaciona el desarrollo económico y la Inversión Extranjera Directa. Se afirma que diferentes factores afectan este tipo de inversión dependiendo de sus ventajas de propiedad, locación, e internacionalización (Chang, Li, Cheong, y Goh, 2021).

los setenta, permitieron que los académicos hicieran una clasificación de estas en tres bloques: las teorías de base económica, las teorías de base organizacional y las teorías que no pertenecen ni al enfoque económico ni al organizacional (2015).

La Tabla 1 muestra esta clasificación, así como algunos de sus principales exponentes teóricos y sus ideas básicas, entre las cuales se puede apreciar, no solo la preponderancia que tienen las empresas como el centro de las investigaciones, sino que muchas de las ideas básicas versan sobre temas como los empleados, la productividad, las economías de escala, las decisiones gerenciales y transferencia de conocimiento al interior de las empresas.

Tabla 1 Taxonomía de las raíces teóricas de los negocios internacionales

Enfoque	Código	Teoría	Autores	Idea básica de la teoría
Económico	HYME	Explicación del nivel de la IED de la firma	S. Hymer (1960)	Las firmas operan directamente en el mundo para sobreponerse a las fallas del mercado y controlar sus activos para usar plenamente sus ventajas competitivas.
	VERN	Ciclo de vida del producto	R. Vernon (1966)	Las firmas innovan en mercados desarrollados locales y transfieren la producción a países menos desarrollados cuando la tecnología se expande entre los competidores.
	BUCK	Internacionalización de los costos de transacción	P. Buckley y M. Casson (1977)	Las firmas se internacionalizan en mercados intermedios cuando los costos burocráticos son menos que los costos de transacción del mercado (o tienen otras ventajas para internacionalizarse).
	DUNN	Paradigma ecléctico	J. Dunning (1980)	Las firmas directamente operan en el mundo para beneficiarse de su OLI (<i>Ownership</i> o propiedad, <i>Localisation</i> o localización, e <i>Internalization</i> o internacionalización).
	SGEB	Estudios con base económica genérica		Estudios teóricos o empíricos se basan en estadísticas económicas de datos agregados: meso y macro niveles de estudios que dibujan resultados sobre industrias, mercados o países, y no sobre la toma de decisiones gerencial.
	SIEB	Estudios con base comparativa integrada o económica	Compara o integra teorías anteriores	Uso integrativo o comparativo de las teorías anteriores.

Enfoque	Código	Teoría	Autores	Idea básica de la teoría
Organizacional	JOVA	Uppsala	J. Johansson y J. E. Vahlne (1977)	Las firmas se internacionalizarán de acuerdo con un grado de distancia psicológica entre el país de origen y el de destino. Las actividades alrededor del mundo también siguen un patrón e complejidad progresiva, desde los representantes hasta las manufacturas.
	ANDS	Emprendimiento	S. Andersson (2000)	Resultados de internacionalización desde el emprendimiento gerencial.
	SGOB	Estudios con base organizacional genérica		Estudios teóricos o empíricos basados en el nivel de información de la firma o de los resultados relevantes dibujados por las consideraciones gerenciales.
Ni económico ni organizacional en Hernal (2005)	CULT	Gerencia Cross-cultural	Hofstede (2005) Trompenaars (1993)	Estudios sobre diferencias culturales involucradas en Negocios Internacionales; ya sea entre empleados expatriados, consumidores, o ciudadanos de un país en general.
	INST	Institucionalismo	Mayer y Rowman (1977)	Las organizaciones son actores sociales que buscan legitimidad a través de la construcción de una realidad normativa "institucionalizada", v.g. definida como verdadera y que comparte con otras organizaciones.
	KNFL	Flujo de conocimiento	Kogut y Zander (2003)	Estudios que consideran el flujo del conocimiento entre empresas de la misma corporación, industria o país.
	META	Estudio meta-teórico o metodología de discusión		Artículos que debaten la teoría en general y/o metodologías de investigación con ninguna afiliación a las teorías anteriormente mencionadas.

Nota. Tabla extraída de Amatucci (2010), p. 9).

Buckley y Lessard (2015) aseguran que el campo de los NI ha atraído a muchos investigadores de diferentes tradiciones teóricas; aunque muchos todavía siguen enfocados en el análisis sobre la expansión de las empresas y esto no otorga la suficiente claridad acerca de la interdisciplinariedad de su contribución. En otras palabras, lo que se debate en este texto, es que las demás tradiciones teóricas son tomadas superficialmente para validar las actividades de las empresas y no de todas las tradiciones humanas que resultan en actividades de negocios.

Amatucci (2010), citando a diferentes autores como Buckley, Casson, Neumann, Hemais, Hilal, y Hofstede, afirma que el enfoque teórico de los NI puede ser visto desde diferentes niveles analíticos, y que desde una perspectiva macroeconómica se aprecian diferentes niveles intermedios, como aquellos que se categorizan a partir de las industrias, los mercados y la cultura; mientras que, con respecto a los otros niveles, afirma que hay estudios que se basan más en las discusiones meta-teóricas, es decir, que tratan lo concerniente a la categorización y conceptualización de las teorías.

Cuando se analiza esta clasificación teórica, se aprecia que continúa dependiendo de la manera en que las teorías de internacionalización entienden los entornos macroeconómicos de las industrias y la conceptualización metateórica, pero no las consecuencias humanas de las organizaciones y sus contextos. Esto significa, validando las críticas expuestas en el capítulo 1, que la lectura de estas teorías continúa siendo reduccionista, en tanto está sesgada por el enfoque que la empresa tiene de industria, mercados, cultura, y metateoría, pero no por los criterios filosóficos y epistemológicos sobre estos conceptos.

En la Tabla 1 se presentan diversas teorías de la internacionalización, pero al igual que se evidenció en los resultados de los motores de búsqueda científica, de los cuales se recolectaron las fuentes de este libro, en muchos textos se usa el concepto de "teorías de internacionalización" de modo indiscriminado para referirse a las teorías de los NI, que si bien son una parte de ellas, no son la totalidad de las teorías.

Ahora bien, una oportunidad de mejora que se evidencia al interpretar este problema es que, mientras se estudia cómo la cultura determina las actividades de la empresa, muchas veces se puede ignorar cómo la empresa nace inmersa en el contexto cultural, responde a él e, incluso, tiende a transformar y a consolidar una relación con asimetrías, donde por momentos las empresas responden a cambios discursivos de la sociedad, transformando, al mismo tiempo, los elementos discursivos de la sociedad.

La implicación de estos cambios ha hecho que la teoría de NI no se haya pensado más allá de las teorías de internacionalización y algunos temas emergentes relacionados con esta. El humanismo, la antropología, la ética y la filosofía, si bien han aportado al discurso sobre cómo las empresas pueden promover el desarrollo a partir de sus estrategias de expansión, aún se encuentran lejos de la rigurosidad de otras ciencias que están buscando la comprensión del fenómeno humano, que en el caso de los NI se lo debería plantear con respecto a la actividad económica que lo lleva a traspasar sus propias fronteras.

Las teorías de internacionalización como teoría de los negocios internacionales

Para efectos prácticos, se parte de entender las teorías de internacionalización bajo la misma denominación que las teorías de inversión extranjera directa (IED), es decir, como aquellas en las que se hace un esfuerzo por definir, conceptualizar y modelar el comportamiento y las actividades de las multinacionales en países diferentes a aquellos donde estuvo su primera planta: lo cual significa que todas las inversiones extranjeras en un nuevo territorio de destino se consideran dentro de las teorías de internacionalización, porque ellas no solo se limitan a la exportación, sino que son más afines a la expansión de la empresa con su capital hacia nuevos territorios.

Las teorías de internacionalización hacen parte de las teorías de los NI y se podrían clasificar como una rama de la totalidad del árbol conceptual y teórico de esta disciplina. No obstante, las teorías de internacionalización por sí mismas son insuficientes para explicar todas las variables que influyen en los diferentes procesos de los NI, por ejemplo, al tener en cuenta los diferentes tamaños de empresas e instituciones, la posibilidad de que sean o no privadas, o de que sean individuales o políticas, o por la influencia que ejerzan sobre las dinámicas del mercado internacional y su interacción con gobiernos, organismos gubernamentales o instituciones globales.

La Tabla 2 muestra los principales estudios en las teorías de internacionalización desde sus contextos, entornos y fundamentos. En ella se puede

evidenciar que los mismos contextos y entornos de los estudios han evolucionado, gravitando principalmente alrededor de las actividades de las multinacionales.

Tabla 2 Estudios en las Teorías de Internacionalización:
contexto, entornos y fenómenos

	1976	1980s	1990s	2000s	2015
Contexto	Hostilidad hacia las MNE.	Desarrollo indígena.	Estrategias de MNE entrada y desarrollo	Cómo atraer FDI en desarrollo.	Pluralidad de la ubicación y los modos.
Ambiente	Empresas grandes, países pequeños.	Poder del país anfitrión. Atención al desarrollo capitalista.	Mejor uso de recursos foráneos.	Cadenas de valor globales y el auge de China, competencia por FDI.	Competencia mundial por actividades.
Fenómeno	MNE unitaria, hegemonía occidental.	Cadenas de <i>commodity global</i> , intercambio global de bienes y servicios, FDI.	MNE flexibles.	BRICS, Gobernanza, <i>Offshoring</i> y nuevas locaciones.	Comercio mundial en tareas, internacionalización del conocimiento, externalización de actividades, <i>Non-Equity Modes</i> .
Internacionalización	Futuro de la MNE.	Alternativas para la MNE. Competencia de país, JVs como solución de entrada, el emprendedor internacional, integración vertical.	Modelos de las MNE Teorías basadas en conocimiento (<i>Knowledge Based Theories</i>).	MNE de mercados emergentes (EMNE) y la base de la competitividad de la fábrica global. Vista del sistema global. COFDI Cuestionar la necesidad teórica de las ventajas de propiedad.	Transacciones mercado a mercado, <i>marketing</i> y la multinacional.

Nota. Información tomada y traducida de Peter Buckley (2015, p. 75).

La Tabla 2 también señala que durante la década de 1980 existió un cambio en el entorno en el que se prestó mayor atención a la lógica del desarrollo, a la competitividad, al poder respecto de los países anfitriones de la inversión, puesto que el enfoque no estuvo centrado en el aprovechamiento de las imperfecciones. En la Tabla 2 se evidencia un enfoque predominante de estudios centrados en las empresas grandes, que tienen la posibilidad de la conformación de cadenas globales de materias primas con una dinamización de la inversión externa que fluye hacia compañías más pequeñas.

Dicha tabla incluye, también, estudios como los de Rugman, Pass, Prescott y Porter sobre competitividad, que, aunque denota una transición desde discurso del aprovechamiento de las ineficiencias de los competidores, hasta demostrar que las MNEs pueden aprovechar su competitividad por factores internos, como la tecnología, aunque siga predominando el enfoque de la internacionalización tradicional.

Este ha sido el motor principal de estas teorías desde 1937, cuando Coase buscó comprender las razones que determinan que el crecimiento de las empresas se detenga cuando el costo de organizar una transacción más en la organización iguala el costo de abrir un nuevo mercado (Chang *et al.*, 2021, p. 3). Esta teoría sentó las bases de esta conceptualización y del futuro de lo que se comprende como teorías de internacionalización. A continuación, se presenta un breve recuento del contexto histórico que así lo demuestra.

En 1969, nace la Teoría del ciclo de vida del producto, de Vernon, que explica porque las firmas norteamericanas sustituyen la exportación por inversiones directas en el extranjero al trasladar sus plantas, o parte de su producción, a otros países en los que se reducen sus costos o se pueden aprovechar sus eficiencias para que los productos se introduzcan en nuevos mercados e incrementar su cuota de mercado, esto en el entendido de que existan unos flujos de conocimiento hacia la región a la cual se transfieren los costos, para adaptar los productos y alcanzar una madurez y mayores volúmenes de ventas con menores costos (Chang *et al.*, 2021, p. 3).

En 1976 Buckley estudió la internacionalización de las empresas grandes y no limitó su análisis a países pequeños, pues el contexto entre las dos guerras mundiales estuvo caracterizado por adquisiciones hostiles que hicieron posible que, la apertura de nuevos mercados, también tuviese menor o igual costo que el de realizar cambios y transacciones adicionales al interior de la firma. Esto explica la hostilidad que encontraron dichas firmas al realizar su expansión después de los años sesenta, lo cual hace compatibles algunos de sus hallazgos con los incentivos que encontraron las firmas al expandir más sus horizontes.

La teoría de Buckley y Casson sobre el futuro de la empresa multinacional de grandes firmas en países pequeños, no fue la única que se gestó en ese año, también se planteó la Teoría de Hymer y Kindleberger (1960) sobre las ventajas monopolísticas de estas empresas en dichos países. Estos autores plantearon que los flujos de entrada y salida de la IED parten del aprovechamiento de mercados imperfectos que dan a las multinacionales una ventaja monopolística, de acuerdo con su capacidad para competir con otras empresas locales, dadas sus ventajas entorno a diferentes factores productivos únicos y su mayor eficiencia para realizar procesos (Chang et al., 2021, p. 3).

Esto significa que la hostilidad se encontró en dos vías, tanto por parte de las multinacionales que aprovecharon sus inversiones para adquirir otras empresas en países pequeños, como por las barreras que estas multinacionales encontraron para establecerse en otros mercados en los que las restricciones eran mayores, se limitaba el fenómeno de la expansión de las grandes firmas y las hegemonías occidentales hacia otros países con mayores imperfecciones (Buckley, 2015, p. 75).

Por lo anterior, se puede evidenciar que la teoría de internacionalización no se fundó sobre la base de que las empresas iniciaban con una intensión de exportar, sino que fueron las multinacionales las que abrieron estas fronteras a través de la inversión extranjera directa. Esta variación, con respecto a la primera etapa de la internacionalización de Coason, tiene sentido, da-

das las condiciones de un entorno con mayores protecciones, posteriores a la segunda guerra mundial en otros países industrializados que estaban buscando medidas para autoprotegerse.

Ahora bien, en 1981 surgió el Paradigma Ecléctico de Dunning, que responde adecuadamente con la descripción de Buckley sobre el contexto, entorno y características de las teorías, pues en este paradigma hay un enfoque dinámico que relaciona el desarrollo económico y la IED (Chang *et al.*, 2021). Las teorías de esta época otorgan mayor protagonismo al movimiento de capital y conocimiento hacia el país anfitrión de la inversión, también al hecho de iniciar procesos de inversión extranjera respondiendo a la categorización de las instituciones internacionales sobre países desarrollados y no desarrollados, lo cual permite observar la influencia de los gobiernos y las instituciones internacionales sobre las multinacionales, pero no de estas sobre dichas instituciones.

En efecto, las teorías de internacionalización, entre las cuales se incluyen la teoría del ciclo de vida del producto de Vernon, o la teoría ecléctica de Dunning, dan una explicación sobre la inversión. En ellas se estudian los negocios entre firmas domésticas que se internacionalizan y, aunque también ofrecen una mirada sobre su funcionamiento, fallan al distinguir las características de los negocios que operan en diferentes naciones de modo simultáneo (Grosse y Behrman, 1992, p. 93).

Pero lo que es necesario problematizar ahora, es el hecho de que las teorías, desde los años treinta y hasta los ochenta, implantaron una visión gerencial del desarrollo bajo la mirada de la competitividad de empresas grandes y prestaron poca atención al concepto de desarrollo como tal. ¿Acaso este modelo de competitividad de la MNE promueve, a su vez, la competitividad y el desarrollo de las regiones donde se ha establecido?, ¿o únicamente promueve los negocios como motor de cambio para el crecimiento económico de los países?

Para el año 2000 se empieza a expandir el concepto de las cadenas de valor globales y con ellas continua la hegemonía de las grandes firmas entre

los estudios académicos de los negocios internacionales. Nambisan *et al.*, (2019) aseguran que estos estudios aún son pobres en cuanto a las cadenas de valor globales chinas, mientras que entre el 2000 y 2015 Buckley (2015) las incluye dentro de los fenómenos de las teorías de internacionalización (Ver Tabla 1).

La crítica de Nambisan *et al.*, rescata el hecho de que muchas multinacionales chinas no nacieron ni bajo los mismos sistemas de gobierno, ni políticas ni sistemas económicos que las multinacionales de las teorías de internacionalización tradicionales que determinaron los análisis de las cadenas de valor globales que también planteó Buckley.

Esta crítica se puede extender a Latinoamérica, ya que el tema de la expansión de las Multinacionales de países Emergentes (EMNEs por sus siglas en inglés), no se puede seguir estudiando desde las teorías de internacionalización tradicionales, sino que es preciso expandir los horizontes conceptuales de la disciplina con teorías que se adapten mejor a las diferencias desde los perfiles de multinacionales, sus entornos y contextos históricos, políticos, sociales, culturales, etc.

Kim *et al.*, (2019), citando a Pfeffer y Slanick, hablan de que desde 1978 se planteó una teoría de la dependencia de recursos que explica algunas acciones de multinacionales asiáticas en torno a cómo las necesidades pasadas de adquirir recursos complementarios que no estaban disponibles en el mercado local los llevaron a adquirirlos en otros países. Esta crítica resalta la importancia del accionar de las compañías chinas que han tomado sus decisiones inmersas en un sistema comunista y han realizado inversiones de alto riesgo en países donde otras multinacionales no han deseado realizarlas.

Esto llevó a Moon y Wotipka (2006) a plantear la Teoría del Desequilibrio, la cual se cita en este texto debido a su importancia para los análisis latinoamericanos, pues en ella se argumenta que las multinacionales chinas emprenden sus acciones de IED para construir activos con miras a competir en el futuro (p. 221). Por ello, los problemas de inestabilidad económica o

política no representan una amenaza para expandir sus operaciones en países de alto riesgo y corrupción, pero que tienen diversos recursos naturales o minero-energéticos que son de alguna utilidad para sus proyectos.

La adquisición del negocio de computadoras personales de IBM por parte de Lenovo y la adquisición de Shanghai General Motors de SsangYong Motor Company son ejemplos que demuestran una dirección diferente sobre el tema de las cadenas de valor globales occidentales comparados con los orientales (Kim *et al.*, 2019 p. 2). Por ende, los postulados tradicionales que, según Casson, abrieron los límites artificiales para comprender a las multinacionales, han perdido vigencia frente a los críticos no occidentales, para quienes las actuales teorías de internacionalización no han logrado responder a las necesidades ni a las transformaciones que ocurren en el entorno internacional y de los NI.

Este argumento permite expandir el horizonte crítico del presente libro, porque si los NI van respondiendo teóricamente al comprenderse las acciones de las multinacionales, hay otros problemas de carácter científico que sería pertinente abordar. Y valdría preguntarse si los académicos de los NI estamos estudiando teorías bien fundamentadas o solo tendencias que van reaccionando y surgiendo en el día a día. Dentro del panorama de esas tendencias, ¿dónde aparece el conocimiento referido a los estudios de las empresas pequeñas y las multinacionales en países no desarrollados, como es el caso de las multilatinas, o el comportamiento del consumidor y del consumismo global?

Mientras las universidades latinoamericanas luchan por comprender cómo sus multilatinas se han internacionalizado bajo los modelos del ciclo de vida de Vernon, la teoría ecléctica de Dunning o las teorías de la Escuela Uppsala, no se ha estudiado el hecho de que, no en todos los casos, ellas fueron empresas grandes expandiéndose a países pequeños, sino que muchas multilatinas superaron los procesos de tomas hostiles, alcanzaron mercados grandes y no imperfectos, y que sus cadenas de valor, al encontrar restricciones para ser globales, se situaron en países vecinos con menor crecimiento económico o con mayores riesgos para crear redes entre otras empresas de mercados imperfectos.

Otra perspectiva crítica asegura que la internacionalización tampoco ha estudiado el hecho de que, cuando las firmas planean o inician una IED, pueden generar conflictos entre los gobiernos y países, o intensificarlos y hasta solucionarlos (Ietto-Gillies, 2007, p. 3). Esto demarca la configuración de algunas dinámicas de comercio en algunos países no desarrollados, o bien de elevados índices de corrupción política, que debido al poco interés de las multinacionales sobre estos países, en contadas ocasiones las teorías se han enfocado en estudios relativos a lo social y político de los negocios, y no a los negocios en lo social y lo político.

Lo anterior conduce al último problema que se ha evidenciado en este rastreo sobre las teorías de internacionalización, que si bien se ha tenido en cuenta el papel del gobierno y la incertidumbre política por parte de las multinacionales, poco se han estudiado, desde la mirada de la teoría de NI, los efectos de las relaciones bilaterales de los gobiernos cuando existen migraciones masivas de corporaciones de un país a otro, situación que se ha probado cuando la migración excesiva de empresas norteamericanas a territorio chino, entre 2018 y 2021, ha llevado a una guerra comercial.

Estas críticas demuestran que existen acciones en los NI cuyas particularidades no pueden ser leídas bajo el mismo contexto que se ha buscado desde las escuelas estadounidenses, europeas y nórdicas; sino que hay otros contextos y otros entornos que aún no se ha descifrado, ya que estas empresas, sin tener ventajas monopolísticas, y consumiendo de sus propias materias primas, se han expandido para incrementar su cuota de mercado asumiendo los riesgos de competir en economías desarrolladas.

Al respecto de la falta de desarrollo teórico que tienen las teorías de internacionalización, se suma el hecho de que, en años recientes, las teorías no han evolucionado para comprender el rol de las tecnologías digitales en la internacionalización, ni el nacimiento de modelos disruptivos de negocios, ni el protagonismo de otros países asiáticos, como Malasia y Taiwán, en las nuevas dinámicas de comercio internacional, ni tampoco la importancia en el comercio internacional de los países del medio oriente y del continente africano.

Este panorama deja un sabor amargo a los académicos de estas disciplinas, porque hay que cuestionarse, cómo investigador, hasta cuándo los NI seguirán estudiando solo las tendencias, con el agravante de que estas van a un ritmo mucho más acelerado del que tienen las teorías. La teoría de los NI no está comprendiendo, ni predice, las nuevas dinámicas de la creciente economía global, y esto es un problema para los teóricos, porque los cambios sociales superan con creces la lectura del entorno, hecho demostrando con el argumento contundente de la confusión entre el sujeto y el objeto de estudio de esta disciplina.

Taxonomía, sistematización y oportunidades para las teorías de los negocios internacionales

Según Grosse y Berhman (1992), los negocios internacionales estudian las actividades de negocios que traspasan los límites nacionales, por este motivo se asocia con las empresas que emprenden negocios o con las regulaciones de los gobiernos nacionales. Esta definición es acertada para los propósitos del presente libro, porque con ella se puede evidenciar su conexión con los orígenes históricos de la palabra y porque explica la causa de que la Teoría de los NI no se pueda limitar al estudio de las teorías de internacionalización. Sin embargo, como se ha mostrado en páginas anteriores, esto último ha sido la configuración de la mayoría de los estudios académicos, siendo la internacionalización la responsable de buena parte de la fundamentación teórica de la disciplina. La teoría de los NI es "única en la medida que los negocios deben explicar las respuestas de estos frente a las políticas de los gobiernos, y la formulación de políticas de los gobiernos en sí mismas frente a las empresas internacionales"⁴ (Grosse y Behrman, 1992, p. 93).

Pero para los hallazgos de este libro, los NI no se agotan en esta relación, sino en la relación entre todos los actores que son susceptibles de llevar a cabo prácticas de NI. Y a pesar de que los estudios internacionales se han

4 A theory that is unique to such business must explain the responses of businesses to government policies and the policymaking of Governments themselves towards international firms (Grosse & Behrman, 1992).

ocupado en hacer teorías más cercanas al ámbito del sector público⁵, y desde los estudios sociológicos se han lanzado algunas críticas respecto al consumismo global, los temas que se puede encontrar asociados con las teorías de los negocios internacionales incluyen mayormente las teorías organizacionales, la estrategia y la toma de decisiones para la internacionalización.

En el año 2010, Amatucci realiza una investigación en la que diseña una taxonomía para las teorías existentes, y para ello, parte de un total de 199 artículos. Amatucci muestra como el 43% se han enfocado en investigar las teorías de los negocios internacionales, el 22% en el flujo comercial y sus impactos desde principios generales de la economía, el 21% se ha enfocado en la teoría organizacional tradicional, y el 15% se ha basado en los modelos de atributos culturales de Hofstede (2005) y Trompenaars (1993).

Estas estadísticas se pueden complementar con las Tablas 3 y 4, donde la taxonomía de las raíces teóricas de los NI, según Amatucci, se fundamenta en las diferentes teorías de internacionalización que, como se explicó anteriormente, se centran en estudiar las operaciones de las multinacionales occidentales.

Asimismo, se puede realizar un rastreo sobre los libros que presentan estudios sobre las teorías de los NI, como se presenta en la Tabla 4. En ellos se encuentran algunos temas recurrentes que toman como principal insumo a las teorías de internacionalización como una manera de explicar las empresas multinacionales. También, se pueden caracterizar exploraciones empíricas sobre el fenómeno centradas en estudiar los procesos estudiados a partir de 2005 (Cavusgil *et al.*, 2014).

5 El lector no debe olvidar que la diferencia entre los estudios internacionales y los estudios en negocios internacionales fue adecuadamente explicada en el capítulo 3, donde se hizo una distinción entre ambas, debido a que los estudios internacionales tienen sus orígenes en las teorías del derecho internacional.

Tabla 3 Taxonomía y distribución de temas de los 199 artículos analizados

Tema	Código	n	%
Internacionalización (IED/Modo de entrada)	INT	30	15,08%
Compañía multinacional, gerencia y estrategia	MNC	29	14,57%
Análisis del entorno de los negocios	ENV	28	14,07%
Teoría de NI y métodos de investigación	IBT	23	11,56%
Gestión del recurso humano	HRM	19	9,55%
Joint Ventures	JOV	18	9,05%
Gestión cross-cultural	CCM	13	6,53%
Gobernanza corporativa y ética	CGE	11	5,53%
Finanzas y gestión del riesgo	FRM	10	5,03%
Relación entre multinacionales y gobiernos	GOV	5	2,51%
Emprendimiento	ENT	4	2,01%
Fusiones y adquisiciones (M&A)	M&A	4	2,01%
Marca internacional	IBR	2	1,01%
Otros	OTH	2	1,01%
Alianzas estratégicas	STA	1	0,50%
TOTAL		199	100%

Nota. Información tomada de Amatucci (2010, p. 12).

Tabla 4 Taxonomía de las raíces teóricas de los negocios internacionales

Enfoque	Código	Teoría	Autores
Económico	HYME	Explicación del nivel de la IED de la firma	S. Hymer (1960)
	VERN	Ciclo de vida del producto	R. Vernon (1966)
	BUCK	Internacionalización de los costos de transacción	P. Buckley y M. Casson (1977)
	DUNN	Paradigma ecléctico	J. Dunning (1980)
	SGEB	Estudios con base económica genérica	
	SIEB	Estudios con base comparativa integrada o económica	Compara o integra teorías anteriores
Organizacional	JOVA	Uppsala	J. Johansson y J. E. Vahlne (1977)
	ANDS	Emprendimiento	S. Andersson (2000)
	SGOB	Estudios con base organizacional genérica	
Ni económico ni organizacional en Hemais; Hilal (2005)	CULT	Gerencia <i>Cros-cultural</i>	Hofstede (2005) Trompenaars (1993)
	INST	Institucionalismo	Mayer y Rowman (1977)
	KNFL	Flujo de conocimiento	Kogut y Zander (2003)
	META	Estudio meta-teórico o metodología de discusión	

Nota. Información tomada de Amatucci (2010, p. 9).

Sin embargo, estos temas no representan la totalidad de las teorías, ya que aún hay muchos ámbitos de los negocios que no se han abordado desde su relación con las políticas públicas y el rol de las empresas como promotoras de desarrollo económico y social, o como iniciadoras de muchos cambios que hoy, época de la revolución digital y de la hiperautomatización, se han incorporado en el tejido social. Por ello, la crítica más importante, hasta el momento, es que en dichas teorías no solo es importante que se estudie el modo en que el entorno impacta los negocios, sino también el impacto de los negocios internacionales produce en su entorno.

Como lo afirmó Buckley (1990), el fenómeno de estudio de los NI ha sido tangencial y no se ha centrado en lo esencial (p. 662), de manera que algunos libros de teoría de los negocios internacionales contienen una perspectiva limitada desde su ámbito de estudio, pues están centrados en comprender la manera en que las empresas entienden los NI y quedan limitados a una visión empresarial que poco ha tratado de comprender los cambios de las dinámicas sociales que sus mismas actividades han producido y, en lugar de estudiar su influencia sobre el fenómeno de la globalización, con sus consecuencias positivas y negativas, han procurado entender cómo este fenómeno trae riesgos y oportunidades para sus operaciones.

La Tabla 5 se presentan tres libros sobre teorías de los NI que aparecen en los primeros lugares del motor de búsqueda de Google, filtrado para los últimos 10 años, de manera que contengan un porcentaje más alto de las teorías mencionadas hasta este momento, según el rastreo histórico de fuentes secundarias.

En la columna 1, muestra los títulos más importantes de estos capítulos y se reescribieron bajo una denominación más amplia, para que en la columna 2 se pudieran asociar con alguno de los conceptos explicados en los anteriores capítulos del presente libro sobre las teorías de NI.

Esta tabla pretende ser una corta sistematización que haga un cruce entre los temas de los libros más importantes con la problematización, las críticas, los antecedentes y las necesidades presentados respecto a la literatura estudiada, para concluir resaltando algunas de las necesidades de estudio

en la teoría de NI, según una taxonomía simple de algunos conceptos y temas que aún permanecen pendientes.

Como se puede observar en la Tabla 5, la mayoría de las teorías aún apuntan a la internacionalización de la multinacional, e incluye temas tradicionales como las cadenas de valor globales de empresas occidentales, la IED y los métodos de entrada a nuevos mercados por parte de las multinacionales, y solo uno de los textos más recientes, el de Rugman (*Theories of the Multinational Enterprise RLE International Business*, 2018), incluye una lectura sobre otros países no occidentales, así como de otros métodos no tradicionales; mientras que solo el texto de Cavusgil *et al.*, (2014) menciona los sistemas políticos y los entornos legales dentro de las estrategias para la internacionalización.

Con estos datos se puede afirmar que el contenido teórico, tanto de los artículos académicos como de algunos libros actuales, sigue siendo limitado en cuanto al objeto de estudio de los NI, puesto que si se parte de la definición que da Cavusgil *et al.*, (2014) por 'negocios internacionales' se hace referencia a la manera en que "el comercio y las actividades de inversión de las empresas cruzan las fronteras nacionales" (p. 6). Esto implica que el enfoque limitado a la comprensión de la internacionalización sigue presente en algunas de las principales fuentes de consulta universitaria.

A continuación, se va a presentar el contraste entre los actores y temáticas encontradas, con respecto a los demás actores de los NI que, por definición, deberían ser esenciales en los estudios de la disciplina.

En primer lugar, cabe decir que las teorías encontradas tanto en las revistas científicas como en los libros de mayor protagonismo, según el motor de búsqueda de Google Scholar, aún no se han estudiado desde la perspectiva del consumidor y de los gobiernos. Las teorías de los NI también deberían estudiar, de acuerdo con su definición, las teorías del consumidor global para comprender los hábitos de los compradores internacionales, pues este tipo de teorías explican desde la sociología, algo similar a lo que hace Bauman (2016) con el consumismo, la globalización y las teorías del sinóptico de las redes sociales, según las tendencias de compra.

Tabla 5 Sistematización de la Teoría de los negocios internacionales según sus temáticas

Temas del libro sobre teoría de los NI	Conceptualización en otras fuentes secundarias	Actores según la teoría abordada en cada libro
NEMs (<i>Non-Equity Forms of Investment</i>) Alan M. Rugman.	Cadenas de valor globales.	
Transacción de costos y teorías de la empresa multinacional. Mark D. Casson.	Estructura de costos organizacionales.	MNEs: Internacionalización de la Multinacional (Rugman A. , 2018).
Mergers y la Teoría de la IED. Louis Clavet.	Inversión extranjera directa.	
Joint Ventures y las Multinacionales en Yugoslavia. Peter F. Cory.	Métodos de entrada.	
Internacionalización de las entidades bancarias. H. Peter Gray.	Internacionalización empresarial.	
Globalización de los mercados e Internacionalización de la empresa.	Internacionalización empresarial.	Gobierno y Empresa: Estrategias y toma de decisiones para la Internacionalización empresarial (Cavusgil <i>et al.</i> , 2014).
Sistemas políticos y legales en entornos nacionales, y afectación de la intervención del gobierno.	Gestión del riesgo en la internacionalización.	
Estrategia de la empresa internacional y oportunidades del mercado global.	Internacionalización empresarial.	
Exportación, IED, Licencias y Franquicias, y suministros globales.	Métodos de entrada.	
Teoría y aplicación del comercio internacional y de la IED.	Comercio exterior e inversión extranjera directa.	MNEs y SMEs: Teorías de los negocios internacionales con énfasis en la Internacionalización empresarial (Shenkar <i>et al.</i> , 2014).
Tendencias globales y motores de la globalización.	Teorías de la globalización.	
<i>E-commerce</i> y el impacto financiero en la internacionalización.	Tecnología e Internacionalización empresarial.	
Habilidades y estrategias para el éxito en los negocios internacionales.	Internacionalización y estrategia empresarial.	

Nota. Tabla de elaboración propia de acuerdo con las temáticas halladas en fuentes secundarias de información para esta investigación. Cada una de estas temáticas se asoció a los conceptos abordados en los capítulos de los libros citados en la misma tabla.

Por parte del estudio de las teorías de la internacionalización desde la mirada de los gobiernos, aspectos como la sostenibilidad, las posibilidades de mejora de las relaciones internacionales a partir del comercio, el turismo, y los efectos de las políticas migratorias, no solo se deben quedar en la agenda de los estudios internacionales, pues también es pertinente que se estudien desde la mirada de la teoría de los negocios internacionales como actividades que cruzan fronteras y que dan otro tipo de configuración al tejido empresarial que las soporta.

A propósito de esto, la Figura 1 muestra una interpretación gráfica de los temas pendientes en la agenda de estudios de los NI, de acuerdo a las definiciones y hallazgos que se han mencionado hasta ahora. Nótese que en azul oscuro se ha resaltado el protagonismo, o mejor dicho la asimetría de las teorías de internacionalización según sus temas sobre las demás teorías, mientras que, en azul claro, se representan aquellas teorías que han sido abordadas tangencialmente al fenómeno de los NI, o bien han sido estudiadas desde otras ramas disciplinares como la sociología o las ciencias políticas.

La Figura 1 se divide entre las teorías claves para el estudio de los NI (descritas en los cuadros de la izquierda), los actores en la tabla general según la definición de esta disciplina y algunos conceptos de las viñetas que, a lo largo de esta investigación, han permitido identificar los puntos débiles en los estudios de los NI y que son de vital importancia para realizar una fundamentación que supere el estancamiento de la visión de internacionalización de la empresa occidental. De ahí que la primera parte de la figura muestre la propuesta de una teoría de NI que incluye, entre sus estudios, mayor número de investigaciones sobre las multinacionales de países no desarrollados, así como otros análisis referidos a las pequeñas y medianas empresas. Al profundizar sobre el segundo bloque de teorías, a saber, las teorías de la intervención de los gobiernos, se deberían revisar las oportunidades y los retos para el desarrollo social desde la lógica de la internacionalización empresarial.

Por último, desde las teorías del consumo internacional, estudiar todas las transformaciones e impactos sociales que las empresas producen y que

Figura 1 Teorías de los Negocios Internacionales según sus actores y conceptos



Nota. Elaboración propia a partir de la definición de los Negocios Internacionales y de acuerdo con la identificación de las necesidades de las teorías de los NI de acuerdo con las críticas de las fuentes secundarias de la información.

al mismo tiempo han aprovechado, transformando no solo las dinámicas sociales, sino también transformándose a sí mismas en el proceso. Por este motivo, la figura señala, en color amarillo, la relación empresas-consumidor a partir de la relación entre las teorías de internacionalización y consumo global, pero también lo hace bidireccionalmente al relacionar empresas-gobierno y consumidores-gobierno. Estos tres actores son fundamentales en las operaciones de negocios, y no pueden aparecer simplemente como entidades separadas al momento de comprender, en profundidad, la teoría de NI.

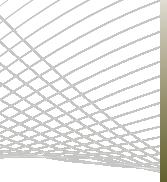
Este entramado de relaciones conceptuales propone una nueva relación que no solo busque la inter y multidisciplinariedad de esta teoría, sino que también abra la posibilidad de comprender la esencia de este estudio más allá de las simples tendencias empresariales, pasando de entender cómo la empresa es afectada por el entorno, a una comprensión de cómo esta relación transmuta. Además, se puede estudiar la manera cómo la empresa también afecta al entorno mientras es afectada por este, dejando de lado aquella corriente convencional de los economistas neoclásicos que afirma-

ron "que la inversión extranjera directa (IED) solo es una forma de flujo de capital" (Casson, 2018, p. 366).

Referencias

- Amatucci, M. (2010). The future of international business as a study field. *Revista Eletrônica de Negócios Internacionais (Internext)*, 5(1), pp. 1-30.
- Buckley, J. (2015). The contribution of internalisation theory to international business: New realities and unanswered questions. *Journal of World Business*, 51(1), pp. 74-82.
- 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 Studies*, 9(48), pp. 1045-1064.
- Casson, M. (2018). The theory of international business: the role of economic models. *Management International Review*, 58(3), 363-387.
<https://doi.org/10.1007/s11575-018-0342-6>
- Cavusgil, S., Knight, G., Riesenberger, J., Rammal, H. G., y Rose, E. (2014). *International business*. Editorial Pearson.
- Chang, L., Li, J., Cheong, K. C., y Goh, L. T. (2021). Can Existing Theories Explain China's Outward Foreign Direct Investment in Belt and Road Countries. *Sustainability* 13(3), pp. 2-17. <https://doi.org/10.3390/su13031389>
- Grosse, R., y Behrman, J. N. (1992). Theory in international business. *Transnational Corporations Review*, 1(1), pp. 93-126.
- Letto-Gillies, G. (2007). Theories of international production: A critical perspective. *Critical Perspectives on International Business*, 3(3), pp. 1-17.
- Kim, K.-H., Lattemann, C., Park, B. I., y Zhang, W. (2019). New international business theories for China goes global? The importance of institutions, innovativeness and learning. *International Journal of Emerging Markets*, 14(1), pp. 2-5.
- Moon, H., y Wotipka, C. M. (2006). The worldwide diffusion of business education, 1881-1999: Historical trajectory and mechanisms of expansion. En *Globalization and organization: world society and organizational change* (pp. 121-136). Oxford.

- 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.
- Rugman, A. (2018). *Theories of the Multinational Enterprise (RLE International Business)*. Ed. Routledge.
- 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.



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 desagraja 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.

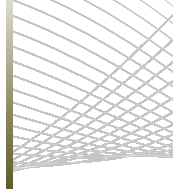
Año	Título noticia	Tipo de noticia	link	País/Región/Organización	Con conceptos clave como:
2019	News Scan for Dec 31, 2019	Negativa	https://acortar.link/QOFLT3	Estados Unidos	Los funcionarios de salud en China están investigando la causa de un brote de neumonía en la ciudad de Wuhan, que enfermó a 27 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 centralles 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)

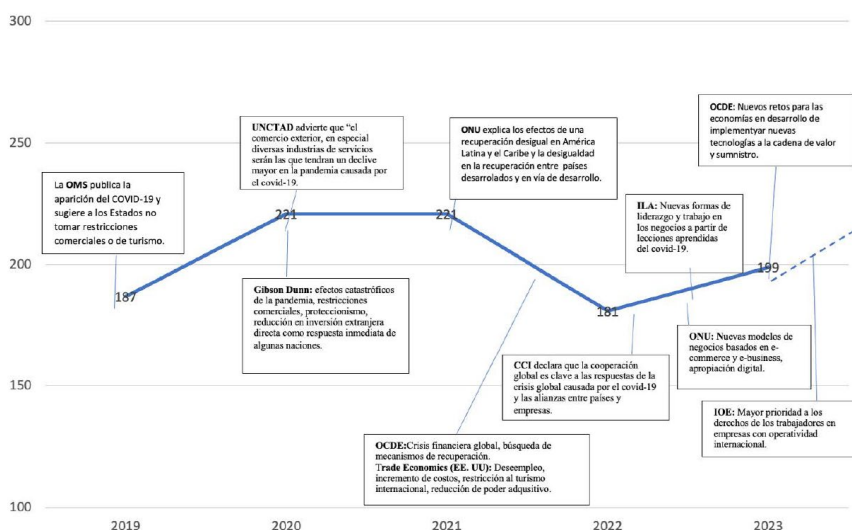
En sincronía con esto, publicaciones realizadas en el Reino Unido y Estados Unidos explican la caída del PIB global y los cambios políticos en las regiones más integradas, a través del comercio o donde el comercio turístico juega un papel importante en la economía, que enfrentarían las mayores pérdidas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

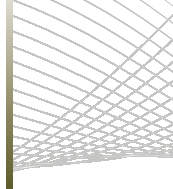
- La primera publicación relacionada con negocios internacionales y covid-19 en este metabuscador fue en el año 2021, casi dos años después del anuncio de la pandemia a finales del año 2019.

- 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 como 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. Como 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, la desigualdad 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 Studies*, 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_YINI3bhlUv1EGRVuMmbNtdWwtxoCUfAQAvD_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

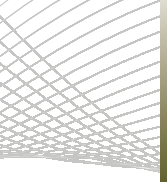
Reseña de los autores

Edward Tamayo

Administrador de Negocios Internacionales. Doctor y Magíster en Filosofía de la Universidad Pontificia Bolivariana. Certificado en Cultura Digital por la Pontificia Universidad Javeriana y en Educación Virtual por la Universidad Pontificia Bolivariana. Actualmente es profesor del Área de Gestión Global y jefe del *Master of International Business* de la Universidad EAFIT. Es empresario cofundador de Al Lienzo, empresa que produce y exporta bisutería de madera pintada a mano. Trabajó como director y profesor del programa de Negocios Internacionales de la Universidad San Buenaventura, como líder de investigación del grupo FACEA y profesor de Comercio Exterior para la Universidad Católica de Oriente, como profesor de Negocios Internacionales de la Universidad Pontificia Bolivariana, como profesor de Posgrados MBA-MIB en las áreas de Gerencia Internacional y Estrategias de Internacionalización, también ha sido capacitador en cursos de extensión sobre habilidades de negociación y fue Consultor en internacionalización para el Centro de Desarrollo Empresarial UPB. Sus investigaciones han girado en torno a la fundamentación filosófica de la economía y de los negocios internacionales y, en la futura agenda de investigación, presentará otros productos sobre temas que relacionan las tendencias de la globalización, la empresa multinacional y la revolución tecnológica digital.

Andrés Escobar Uribe

Negociador internacional y Magíster en Psicología Social de la Universidad Pontificia Bolivariana. Certificado en Cultura Digital por la Pontificia Universidad Javeriana de Bogotá. Nativo en los idiomas inglés y español. Actualmente, se desempeña como docente investigador de la UPB en el Grupo de Estudios Empresariales (categoría A en Minciencias), en áreas de mercadeo internacional, mercadeo social y marca empleadora. También ha trabajado como docente en la Universidad EAFIT y la Universidad CES en asignaturas de fundamentos de mercadeo y mezcla de mercadeo. Ha sido,



también, dos veces becario como docente invitado del programa de Erasmus + en Budapest Business University, Hungría, en la asignatura Psicología y Negocios. Es miembro de la junta del Instituto del Diálogo Diplomático de las Américas (IDDA) en Estados Unidos (organización adscrita a la OEA) y es el responsable de preparar a la delegación de la UPB Multicampus en el *Washington Model Organization of American States (WMOAS)* cada año. Cuenta con experiencia en mercadeo de promoción en instituciones de educación superior y coordina el proyecto *Business Staff* junto con la Fundación Inexmoda en las Ferias de Colombiatex y Colombiamoda.

John Wilder Zарtha

Ingeniero Agroindustrial de la Universidad La Gran Colombia de Armenia, Magíster en Gestión Tecnológica de la Universidad Pontificia Bolivariana y Doctor en Administración de la Universidad de Medellín. Profesor Titular de la UPB e investigador Senior en Minciencias. Ha participado en congresos internacionales, ponencias, misiones tecnológicas en países como Alemania, Bolivia, Costa Rica, Chile, Egipto, Estados Unidos, Jamaica, Honduras, México, Panamá y Perú. Ha publicado más de 60 artículos en revistas internacionales indexadas, 20 libros y capítulos de libro y ha realizado más de 50 ponencias con temas como gestión de innovación, gestión tecnológica, prospectiva y agroindustria. Ha participado en el "Estudio de Prospectiva. Agroindustria 2032 – Risaralda en los sectores de cacao, plátano, mora, hortalizas, porcícola, aguacate, forestal", en la "Prospectiva negocio chocolates NUTRESA 2035", en el "Estudio de prospectiva para el negocio de galletas empresa NOEL 2032", en el "Estudio de prospectiva para los sectores de agua, educación, salud para Panamá al año 2040 - Fundación Ciudad del Saber", y en el "Estudio de Prospectiva en Ingeniería Industrial al 2025 en países miembros de la OEA". Además de trabajar en el Proyecto Oficina de Ciencia, Tecnología e Innovación de la OEA – UPB, Prospectiva 2025 de la ingeniería química en algunos países miembros de la OEA.



SU OPINIÓN



Para la Editorial UPB es muy importante ofrecerle un excelente producto.

La información que nos suministre acerca de la calidad de nuestras publicaciones será muy valiosa en el proceso de mejoramiento que realizamos.

Para darnos su opinión, escribanos al correo electrónico: editorial@upb.edu.co

Por favor adjunte datos como el título y la fecha de publicación,
su nombre, correo electrónico y número telefónico.

La obra "Aproximación crítica a los fundamentos y las teorías de los negocios internacionales: Tendencias y cambios de la disciplina para el siglo XXI" emerge como una contribución significativa desde el ámbito académico hacia la teoría de los negocios internacionales (NI). Enfocándose en superar barreras que han limitado la evolución de esta disciplina desde la década de 1960, el libro destaca la falta de interdisciplinariedad y la necesidad de abordar las actividades empresariales transfronterizas desde una perspectiva más amplia que trascienda las multinacionales e incluya al ser humano. El libro se planteó desde una investigación cualitativa, respaldada por la epistemología de Karl Popper, para abarcar desde críticas a la teoría existente hasta una revisión histórica de los fundamentos etimológicos de los negocios internacionales marcando sus diferencias respecto a los estudios internacionales y el comercio exterior. La obra se estructura en varios capítulos que abarcan desde el análisis de las teorías existentes hasta la exploración de nuevas tendencias y cambios en la disciplina, haciendo especial énfasis en la necesidad de desarrollar una epistemología sólida para comprender y prever los impactos de la dinámica actual de los negocios internacionales.