

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

Edward Tamayo Duque
Andrés Escobar Uribe
John Wilder Zartha

327

Tamayo Duque, Edward, autor

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

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

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

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

© Edward Tamayo Duque

© Andrés Escobar Uribe

© John Wilder Zartha

© Editorial Universidad Pontificia Bolivariana

Vigilada Mineducación

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

Tendencias y cambios de la disciplina para el siglo XXI

ISBN: 978-628-500-115-4

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

Primera edición, 2023

Escuela de Economía, Administración y Negocios

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

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

Rector General: Padre Diego Marulanda Díaz

Vicerrector Académico: Álvaro Gómez Fernández

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

Coordinadora (e) Editorial UPB: Maricela Gómez Vargas

Producción: Ana Milena Gómez Correa

Diagramación: Editorial UPB

Corrección de Estilo: Weimar Toro Ramírez

Dirección Editorial:

Editorial Universidad Pontificia Bolivariana, 2023

Correo electrónico: editorial@upb.edu.co

www.upb.edu.co

Medellín - Colombia

Radicado: 2290-02-10-23

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



Capítulo 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.

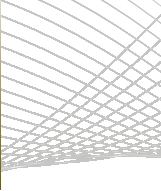
Ahora bien, ¿cómo edificar esta teoría y fundamentar sus conceptos y cuestionamientos cuando predominan los casos de estudios de carácter empírico, pero sin el retorno crítico de una disciplina bien fundamentada? Hay una respuesta: en los últimos años se ha planteado una posición crítica respecto a este 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.

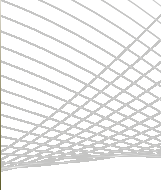
⁵ Towards a renaissance in international business research? Big questions, grand challenges, and the future of IB scholarship.

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.