

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

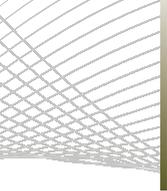
Correo electrónico: editorial@upb.edu.co

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 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.

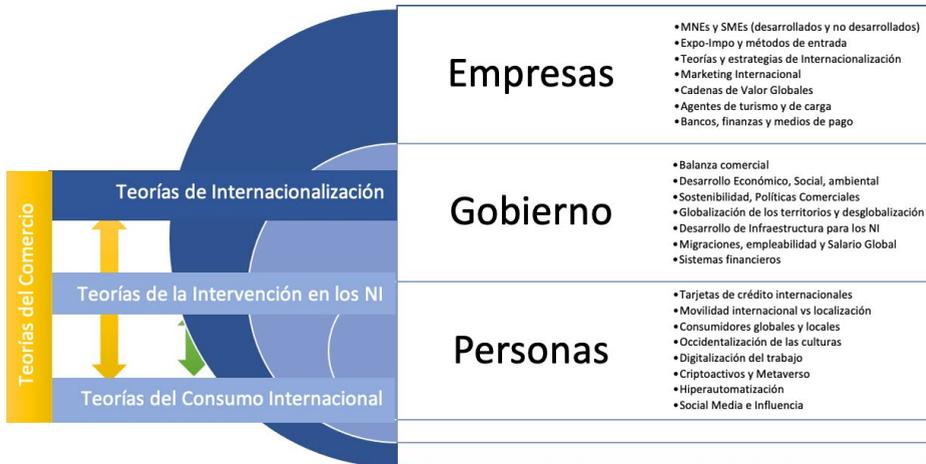
Por parte del estudio de las teorías de la internacionalización desde la mirada de los gobiernos, aspectos como la sostenibilidad, las posibilidades de mejora de las relaciones internacionales a partir del comercio, el turismo, y los efectos de las políticas migratorias, no solo se deben quedar en la 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.