

## INVESTIGACIÓN EN NEGOCIOS INTERNACIONALES: UNA REVISIÓN DE ALCANCE SOBRE EL ESTADO DEL ARTE HACIA UNA CONCEPTUALIZACIÓN HOLÍSTICA

### International Business Research: A Scoping Review of the State of the Art Toward a Holistic Conceptualization

### Pesquisa em Negócios Internacionais: uma revisão de escopo sobre o estado da arte rumo a uma conceitualização holística

Gregoria Maritza Irrarazabal-Gavancho<sup>1</sup>, <https://orcid.org/0000-0002-2996-3869>

<sup>1</sup>Universidad Andina del Cusco, Perú

\*Autor para correspondencia: [girrarázabal@uandina.edu.pe](mailto:girrarázabal@uandina.edu.pe)

Citación/Citation/Citação: Irrarazabal-Gavancho, G.M. (2025). Investigación en Negocios Internacionales: una revisión de alcance sobre el estado del arte hacia una conceptualización holística. *HOMERO*, 1(3), 145-160. <https://doi.org/10.64492/qgwvsv37>

#### RESUMEN

Introducción: La investigación en Negocios Internacionales presenta una fragmentación persistente entre enfoques estratégicos, institucionales, tecnológicos y de sostenibilidad, así como una débil integración entre niveles de análisis y perspectivas teóricas, lo que limita la construcción de marcos explicativos coherentes frente a los desafíos globales contemporáneos. Objetivo: Analizar el estado del arte de la investigación en Negocios Internacionales mediante una revisión de alcance, con el fin de identificar categorías temáticas dominantes, vacíos conceptuales y aportar una conceptualización holística del campo. Método: Se desarrolló una revisión de alcance siguiendo el enfoque de Arksey y O’Malley, analizando 28 artículos científicos de alto impacto publicados entre 1992 y 2019 en revistas indexadas en Scopus. Los estudios fueron codificados y organizados mediante análisis temático cualitativo, dando lugar a categorías emergentes. Resultados: Se identificaron cuatro macrocategorías: (1) estrategia internacional y contexto institucional; (2) transformaciones digitales, organización global y rendimiento; (3) responsabilidad global, sostenibilidad y gobernanza; y (4) desarrollo teórico y metodológico del campo. Los resultados evidencian una transición hacia enfoques más contextuales, dinámicos e interdisciplinarios, aunque sin consolidación de marcos integradores. Conclusiones: La literatura revisada muestra que los Negocios Internacionales se encuentran en una fase de transformación epistémica. Se propone una conceptualización holística que integra dimensiones estratégicas, institucionales, tecnológicas, éticas y metodológicas, destacando la necesidad de modelos multiescalares y pluralistas para comprender la complejidad del entorno global actual.

**Palabras clave:** cadenas globales de valor, digitalización, empresas multinacionales, gobernanza global, negocios internacionales, responsabilidad social empresarial, sostenibilidad.

#### ABSTRACT

Introduction: Research in International Business exhibits persistent fragmentation among strategic, institutional, technological, and sustainability-oriented approaches, along with weak integration across levels of analysis and theoretical perspectives, limiting the development of coherent explanatory frameworks to address contemporary global challenges. Objective: To analyze the state of the art in International Business research through a scoping review, with the aim of identifying dominant thematic categories, conceptual gaps, and contributing to a holistic conceptualization of the field. Method: A scoping review was conducted following the framework proposed by Arksey and O’Malley, analyzing 28 high-impact scientific articles published between 1992 and 2019 in Scopus-indexed journals. The studies were coded and organized through qualitative thematic analysis, resulting in the identification of emergent categories. Results: Four macro-categories were identified: (1) international strategy and institutional context; (2) digital transformations, global organization, and performance; (3) global responsibility, sustainability, and governance; and (4) theoretical and methodological development of the field. The findings reveal a transition toward more contextual,

dynamic, and interdisciplinary approaches, although without the consolidation of integrative frameworks. Conclusions: The reviewed literature indicates that International Business is undergoing a phase of epistemic transformation. A holistic conceptualization is proposed that integrates strategic, institutional, technological, ethical, and methodological dimensions, highlighting the need for multiscalar and pluralistic models to understand the complexity of the contemporary global environment.

**Keywords:** global value chains, digitalization, multinational enterprises, global governance, international business, corporate social responsibility, sustainability.

## RESUMO

Introdução: A pesquisa em Negócios Internacionais apresenta uma fragmentação persistente entre abordagens estratégicas, institucionais, tecnológicas e de sustentabilidade, bem como uma fraca integração entre níveis de análise e perspectivas teóricas, o que limita a construção de marcos explicativos coerentes frente aos desafios globais contemporâneos. Objetivo: Analisar o estado da arte da pesquisa em Negócios Internacionais por meio de uma revisão de escopo, com o objetivo de identificar categorias temáticas dominantes, lacunas conceituais e contribuir para uma conceitualização holística do campo. Método: Foi realizada uma revisão de escopo seguindo o modelo proposto por Arksey e O’Malley, analisando 28 artigos científicos de alto impacto publicados entre 1992 e 2019 em periódicos indexados na Scopus. Os estudos foram codificados e organizados por meio de análise temática qualitativa, resultando em categorias emergentes. Resultados: Foram identificadas quatro macrocategorias: (1) estratégia internacional e contexto institucional; (2) transformações digitais, organização global e desempenho; (3) responsabilidade global, sustentabilidade e governança; e (4) desenvolvimento teórico e metodológico do campo. Os resultados evidenciam uma transição para abordagens mais contextuais, dinâmicas e interdisciplinares, embora ainda sem a consolidação de marcos integradores. Conclusões: A literatura revisada demonstra que os Negócios Internacionais se encontram em uma fase de transformação epistêmica. Propõe-se uma conceitualização holística que integra dimensões estratégicas, institucionais, tecnológicas, éticas e metodológicas, destacando a necessidade de modelos multiescalares e pluralistas para compreender a complexidade do ambiente global contemporâneo.

**Palavras-chave:** cadeias globais de valor, digitalização, empresas multinacionais, governança global, negócios internacionais, responsabilidade social empresarial, sustentabilidade.

**Fecha de recepción:** 10/06/2025    **Fecha de aceptación:** 10/09/2025    **Fecha de publicación:** 30/09/2025

## INTRODUCCIÓN

Los Negocios Internacionales (International Business, IB) constituyen un campo central para comprender cómo las organizaciones operan, compiten y se adaptan en un entorno global caracterizado por diversidad institucional, cambio tecnológico acelerado y crecientes presiones sociales y ambientales. Desde sus orígenes, la disciplina se ha ocupado de explicar las decisiones de internacionalización de las empresas, particularmente de las empresas multinacionales (MNEs), atendiendo a cuestiones como la entrada a mercados extranjeros, la localización de actividades, las formas de gobernanza y la expansión transfronteriza. Tradicionalmente, estas decisiones fueron analizadas desde enfoques predominantemente económicos y organizacionales, que privilegiaron la eficiencia, los costos de transacción y las ventajas competitivas internas de la firma como principales motores del comportamiento internacional.

No obstante, el progresivo reconocimiento de la heterogeneidad entre países —en términos políticos, regulatorios, culturales y sociales— ha puesto en evidencia las limitaciones de estos enfoques universalistas. La literatura contemporánea en IB ha incorporado de manera creciente el papel del contexto institucional como un factor explicativo clave del comportamiento estratégico de las empresas en el ámbito internacional. En esta línea, se ha destacado que las reglas formales e informales, las normas culturales, los sistemas de gobernanza y las dinámicas sociopolíticas condicionan de manera significativa las decisiones empresariales, especialmente en economías emergentes y contextos institucionalmente inestables (Peng et al., 2008; Witt, 2019).

Desde una perspectiva dinámica, diversos autores han subrayado que las empresas y las instituciones no deben entenderse como entidades estáticas, sino como actores que coevolucionan en el tiempo. En particular, se ha señalado que las MNEs pueden desempeñar un papel activo en la transformación de los entornos institucionales en los que operan, ya sea a través de procesos de aprendizaje organizacional, innovación o

adaptación estratégica (Cantwell et al., 2010). Estos planteamientos han contribuido a desplazar la atención desde modelos lineales de internacionalización hacia enfoques más contextuales, relaciones y multiescalares, que consideran simultáneamente factores macro, meso y micro.

Paralelamente, la dimensión cultural ha ocupado un lugar relevante en el desarrollo del campo. Los estudios clásicos han mostrado que las culturas nacionales configuran marcos de referencia relativamente estables que influyen en la gestión, la toma de decisiones y la transferencia de prácticas organizacionales entre países (Hofstede, 1994). Investigaciones posteriores han profundizado en esta línea al destacar la importancia de las competencias interculturales y la brecha existente entre el conocimiento cultural y su aplicación efectiva en contextos internacionales (Johnson et al., 2006; Leung et al., 2005). Estas contribuciones han reforzado la idea de que la internacionalización no puede explicarse únicamente desde variables estructurales, sino que requiere considerar la agencia de los individuos que operan en entornos multiculturales.

El análisis del contexto internacional se complejiza aún más cuando se consideran los procesos de cambio institucional y las dinámicas geopolíticas contemporáneas. Estudios centrados en economías en transición han demostrado que estos escenarios desafían los supuestos de estabilidad implícitos en muchos modelos tradicionales del IB, exigiendo marcos teóricos capaces de capturar la interacción entre transformación institucional, aprendizaje organizacional y estrategia empresarial (Child & Tse, 2001; Jackson & Deeg, 2008). En este sentido, fenómenos recientes como la desglobalización, las tensiones geoestratégicas y la reconfiguración de las cadenas globales de valor han reforzado la necesidad de integrar de forma más explícita la dimensión política en el análisis del IB (Witt, 2019).

A estas transformaciones institucionales se suma el impacto profundo de la digitalización sobre la organización y el funcionamiento de las empresas a escala global. La incorporación de tecnologías emergentes —como la inteligencia artificial, el big data, el internet de las cosas y las plataformas digitales— está redefiniendo las formas de crear y capturar valor, alterando la estructura de las cadenas globales de valor y desafiando las nociones tradicionales de localización y rendimiento empresarial. Diversos autores han señalado que estas transformaciones tecnológicas introducen nuevas lógicas organizativas y competitivas que trascienden las fronteras geográficas, configurando mercados cada vez más interconectados y asincrónicos (Nambisan et al., 2019; Strange & Zucchella, 2017).

Sin embargo, pese al creciente reconocimiento del impacto de la digitalización en los Negocios Internacionales, persisten dificultades para integrar de manera coherente las dimensiones tecnológicas, organizativas y estratégicas en los marcos analíticos existentes. Asimismo, se han identificado limitaciones metodológicas en la forma en que se mide el rendimiento empresarial en contextos internacionales, donde los indicadores tradicionales no siempre capturan la naturaleza multidimensional del desempeño en economías digitalizadas y altamente interdependientes (Hult et al., 2008; Kose et al., 2003; Ghemawat, 2003).

De forma complementaria, en las últimas décadas ha emergido con fuerza la necesidad de incorporar explícitamente las dimensiones sociales, ambientales y éticas en el análisis del IB. La responsabilidad social empresarial, la sostenibilidad y la gobernanza global han pasado de ocupar un lugar marginal a convertirse en temas centrales del debate académico, impulsados por desafíos globales como el cambio climático, las desigualdades transnacionales y el creciente protagonismo de actores no estatales en la gobernanza económica mundial (Kolk, 2016; Teegen et al., 2004). No obstante, la literatura ha abordado estas cuestiones de manera desigual y fragmentada, sin integrarlas plenamente al núcleo de la estrategia internacional.

Finalmente, el propio desarrollo teórico y metodológico del campo ha sido objeto de reflexión crítica. Diversos autores han advertido sobre la fragmentación entre teoría y práctica, así como sobre el uso limitado de enfoques metodológicos pluralistas capaces de capturar la complejidad de los fenómenos internacionales contemporáneos (Buckley et al., 2017; Doz, 2011; Welch et al., 2011). Estas tensiones han puesto de relieve la necesidad de revisar los fundamentos conceptuales del IB y de promover enfoques más integradores, interdisciplinarios y multiescalares.

## Gap de investigación

En conjunto, la literatura evidencia avances significativos en múltiples dimensiones del campo de los Negocios Internacionales. Sin embargo, persiste un vacío de conocimiento asociado a la falta de integración sistemática entre enfoques estratégicos, institucionales, tecnológicos, sociales y metodológicos. Esta fragmentación ha limitado la construcción de marcos explicativos coherentes que permitan comprender el fenómeno

internacional en toda su complejidad, particularmente en un contexto global marcado por incertidumbre, transformación digital y reconfiguración institucional.

## Objetivo del estudio

Ante este escenario, el objetivo del presente estudio es analizar el estado del arte de la investigación en Negocios Internacionales mediante una revisión de alcance, con el fin de identificar los principales ejes temáticos, los vacíos conceptuales existentes y contribuir a una comprensión integradora del campo.

## MÉTODO

Para el desarrollo de esta revisión de alcance se desarrolló basado en el enfoque propuesto por Arksey y O’Malley (2005), que implica mapear conceptos clave dentro de un campo de estudio, identificar vacíos en la literatura existente y estructurar la base de conocimiento de forma sistemática y flexible. Esta metodología consta de cinco etapas secuenciales, descritas a continuación y aplicadas al análisis de la literatura sobre negocios internacionales (IB).

### Etapa 1: Identificación de la pregunta de investigación

El primer paso consistió en formular la pregunta orientadora que guiaron la búsqueda, selección y análisis de los artículos. En este caso, se planteó la siguiente pregunta general:

¿Cuáles son las principales categorías temáticas que emergen de la literatura académica reciente sobre negocios internacionales, y cómo han evolucionado los enfoques teóricos y metodológicos en el campo?

Esta pregunta permitió estructurar el análisis con base en una revisión cualitativa que busca mapear el estado del arte como identificar vacíos y tendencias emergentes.

### Etapa 2: Identificación de los estudios relevantes

Para responder la pregunta de investigación, se construyó una base documental compuesta por 28 artículos científicos de alto impacto, seleccionados de revistas indexadas como *Journal of International Business Studies*, *International Business Review*, *Journal of World Business*, entre otras. Los criterios de inclusión fueron:

- Publicaciones en revistas científicas revisadas por pares.
- Artículos centrados en temáticas clave del IB (estrategia, instituciones, digitalización, cultura, sostenibilidad, metodología, etc.).
- Rango temporal amplio (1992–2019), permitiendo captar la evolución conceptual del campo.

La estrategia de recolección combinó una búsqueda temática guiada por el usuario con el uso de bases de datos científicas y referencias bibliográficas relevantes.

### Etapa 3: Selección de los estudios

Los estudios fueron seleccionados mediante una revisión manual de títulos, resúmenes y contenidos. Cada artículo fue evaluado en función de su relevancia temática respecto a la pregunta de investigación y su potencial contribución al estado del arte. No se utilizó un software de revisión sistemática debido al carácter cualitativo y exploratorio del análisis. La selección final incluyó artículos fundacionales, revisiones críticas, desarrollos teóricos y estudios metodológicos.

### Etapa 4: Organización, codificación y análisis de los datos

Se elaboró una matriz bibliográfica con los siguientes campos: número, autor, año, título, resumen, objetivo, metodología, resultados, conclusiones, aportes y categoría emergente. Esta matriz permitió codificar los artículos de forma sistemática y establecer relaciones entre ellos.

Posteriormente, se desarrolló un proceso de codificación temática abierta para identificar categorías emergentes. En un primer momento, se identificaron nueve categorías, que luego fueron reagrupadas en cuatro macrocategorías temáticas (tabla 1).

**Tabla 1. Categorías emergentes**

Categoría Emergente	Temas Incluidos
1. Estrategia Internacional y Contexto Institucional	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Estrategia multinacional</li> <li>- Instituciones formales e informales</li> <li>- Cultura y competencia intercultural</li> <li>- Riesgo e incertidumbre</li> <li>- Emprendimiento internacional</li> <li>- Industria 4.0 y digitalización</li> </ul>
2. Transformaciones Digitales, Organización Global y Rendimiento	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Plataformas globales</li> <li>- Cadenas globales de valor</li> <li>- <u>Medición de desempeño</u></li> </ul>
3. Responsabilidad Global, Sostenibilidad y Gobernanza	<ul style="list-style-type: none"> <li>- RSE y desarrollo sostenible</li> <li>- ONGs y actores no estatales</li> <li>- <u>Negocio y sociedad global</u></li> <li>- Reflexiones sobre el futuro del campo</li> </ul>
4. Desarrollo Teórico y Metodológico del Campo IB	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Teoría de recursos</li> <li>- Métodos cuantitativos y cualitativos</li> <li>- Estudios de caso y SEM</li> <li>- <u>Varianza de método común</u></li> </ul>

Finalmente, se redactó el estado del arte para cada categoría, integrando todos los artículos pertinentes mediante un análisis argumentativo.

### **Etapa 5: Presentación y síntesis de los resultados**

Los hallazgos fueron organizados por categorías temáticas, cada una con su respectivo estado del arte narrativo. Esta presentación facilitó la comprensión de los avances teóricos, metodológicos y empíricos en el campo del IB, y permite visualizar los vacíos existentes y las áreas de oportunidad para investigaciones futuras.

La metodología permitió mapear el conocimiento existente, y aportar una estructuración crítica del campo, útil para investigadores, docentes y estudiantes interesados en los negocios internacionales.

## **RESULTADOS**

A partir del proceso de codificación y agrupación temática, se consolidaron cuatro grandes categorías emergentes, las cuales destacan las líneas de investigación predominantes y los focos de desarrollo académico dentro del campo.

### **1. Estrategia internacional y contexto institucional.**

Esta categoría agrupa los estudios que exploran cómo las empresas multinacionales (MNEs) formulan estrategias de entrada, expansión y adaptación en contextos internacionales caracterizados por diversidad institucional, cultural y niveles variables de riesgo e incertidumbre. Los resultados muestran una tendencia a reemplazar los modelos universalistas y economicistas por enfoques multiescalares e institucionales, donde las MNEs actúan como agentes adaptativos como transformadores de los entornos en los que operan. Se identifica un creciente interés por integrar la agencia del individuo (por ejemplo, el fundador o el emprendedor internacional) como factor estratégico clave, así como por estudiar la co-evolución entre empresas e instituciones. Su contribución gira en torno a la consolidación de un enfoque contextual, dinámico y multiactor de la estrategia internacional, con énfasis en instituciones, cultura y aprendizaje organizacional.

### **2. Transformaciones digitales, organización global y rendimiento**

Los estudios reunidos en esta categoría demuestran que la digitalización, a través de plataformas globales, tecnologías 4.0 y nuevas formas de producción, está reconfigurando las estructuras organizativas, las cadenas de valor globales (GVCs) y los criterios de medición del rendimiento empresarial. Las tecnologías emergentes permiten relocalizar funciones productivas, rediseñar interacciones con clientes y socios, y generar arquitecturas organizativas más descentralizadas. Sin embargo, también introducen nuevas fuentes de vulnerabilidad (como los riesgos cibernéticos) y demandan el desarrollo de métricas más sofisticadas para evaluar el desempeño. Su contribución permite la identificación de la digitalización como fuerza disruptiva en el IB, con impacto estructural en las decisiones estratégicas, operativas y de desempeño.

### **3. Responsabilidad global, sostenibilidad y gobernanza**

Los artículos agrupados en esta categoría evidencian una evolución en la conceptualización de la responsabilidad social empresarial (RSE) dentro del IB. Lejos de tratarse de un complemento filantrópico,

la sostenibilidad se integra cada vez más como una dimensión estratégica para las MNEs, sobre todo en contextos de alta visibilidad pública o presión regulatoria. Además, se observa un cambio en la arquitectura de gobernanza global, con la inclusión de actores no estatales como las ONGs, que desafían las estructuras tradicionales firma-Estado y redefinen el campo institucional de acción empresarial. Su contribución permite la comprensión de la ampliación del campo del IB hacia un enfoque más normativo, ético y multiactor, que incorpora el desarrollo sostenible como eje estratégico.

#### 4. Desarrollo teórico y metodológico del campo IB

Esta categoría recoge los aportes críticos sobre las limitaciones, oportunidades y transformaciones teóricas y metodológicas del IB como disciplina. Los resultados destacan una fragmentación persistente entre teoría y práctica, así como una escasa adopción de enfoques cualitativos, inductivos o interpretativos. A pesar de los avances en el uso de técnicas cuantitativas (como SEM), se identifican malas prácticas y una aplicación desalineada con los objetivos de investigación. También se plantea la necesidad de renovar la agenda teórica del IB para responder a desafíos globales complejos y conectarse con otras disciplinas. Su contribución impulsa la renovación disciplinaria mediante pluralismo metodológico, enfoque en fenómenos globales y fortalecimiento conceptual.

Por otro lado, se identifican resultados transversales, a lo largo de las cuatro categorías se identificaron dos hallazgos significativos:

- Existe una desalineación entre los fenómenos contemporáneos del IB y los marcos teóricos tradicionales, lo que ha motivado propuestas de renovación conceptual, particularmente desde enfoques institucionales, evolutivos y sistémicos.
- Se observa una apertura creciente hacia enfoques más interdisciplinarios y pluralistas, tanto en términos teóricos como metodológicos, aunque todavía no se han consolidado marcos integradores que articulen estas múltiples dimensiones.

El análisis de las publicaciones destaca un aumento significativo en la producción científica sobre negocios internacionales a partir del año 2008, con un punto culminante en 2010. Este crecimiento representa un mayor volumen de estudios, y una transformación en la naturaleza de los enfoques teóricos. A partir de la crisis financiera global, los investigadores comenzaron a cuestionar los modelos tradicionales, adoptando perspectivas más institucionales, contextuales y críticas. Este cambio se destaca en los hallazgos teóricos de las cuatro categorías emergentes: la estrategia internacional incorpora factores institucionales y culturales; la digitalización reconfigura la organización y el rendimiento; la sostenibilidad adquiere una dimensión estratégica; y la renovación metodológica plantea la necesidad de enfoques más diversos y conectados con los desafíos globales. En conjunto, la distribución temporal evidencia una evolución del campo hacia una agenda más compleja, interdisciplinaria y adaptada a los cambios del entorno global.

Siguiendo con el análisis, a continuación se presentan los autores más citados (ver tabla 2)

**Tabla 2. Autores más citados**

Autor(es)	Año	Título	Citas	Categoría emergente	Aportes científicos
Peng, M.W.; Wang, D.Y.L.; Jiang, Y.	2008	An institution-based view of international business strategy: A focus on emerging economies	2460	Estrategia internacional y contexto institucional	Consolida la visión institucional como pilar central del análisis estratégico en IB, complementando los enfoques basados en recursos e industria. Introduce el “trípode estratégico”, ampliamente adoptado para estudiar economías emergentes y contextos institucionalmente complejos.
McDougall, P.P.; Shane, S.; Oviatt, B.M.	1994	Explaining the formation of international new ventures	1126	Estrategia internacional y contexto institucional	Introduce el concepto de International New Ventures (INVs), cuestionando los modelos gradualistas de internacionalización y destacando el rol del emprendedor, las redes y la visión global desde el origen de la firma.
Welch, C.; Piekkari, R.; Plakoyiannaki, E.; Paavilainen-Mäntymäki, E.	2011	Theorising from case studies: Towards a pluralist future for IB research	1055	Desarrollo teórico y metodológico del campo IB	Propone una tipología pluralista de teorización desde estudios de caso, ampliando el enfoque metodológico del IB más allá de la inducción, e impulsando mayor contextualización y profundidad explicativa.

Cantwell, J.; Dunning, J.H.; Lundan, S.M.	2010	An evolutionary approach to understanding international business activity	717	Estrategia internacional y contexto institucional	Desarrolla un enfoque co-evolutivo entre empresas multinacionales e instituciones, resaltando el papel de las subsidiarias como agentes de innovación e institucional entrepreneurship.
Jackson, G.; Deeg, R.	2008	Comparing capitalisms: Understanding institutional diversity and its implications for IB	724	Estrategia internacional y contexto institucional	Introduce la perspectiva de los capitalismos comparados en IB, criticando el uso de indicadores institucionales simplificados y promoviendo análisis institucionales más profundos y contextualizados.

El análisis del indicador bibliométrico de los artículos más citados permite identificar patrones clave sobre la evolución y consolidación teórica en el campo de los negocios internacionales. Los artículos con mayor número de citas dentro de la muestra analizada fueron los de Peng et al. (2008), McDougall et al. (1994), Welch et al. (2011), Cantwell et al. (2010); Jackson y Deeg (2008). Estas publicaciones superan las 700 citas, y algunas, como la de Peng et al., alcanzan más de 2.400, esto evidencia un alto grado de influencia académica.

Se identifica una concentración notable en torno a dos grandes ejes: la estrategia internacional en contextos institucionales complejos y el desarrollo teórico y metodológico del campo del IB. En este sentido, el alto nivel de citación indica el impacto bibliométrico de estos trabajos, y su capacidad para redefinir los marcos conceptuales y epistemológicos del área.

El aporte de Peng et al. (2008) es altamente referenciado por proponer una visión institucional como tercer pilar del análisis estratégico, complementando las perspectivas basadas en recursos e industria. Esta propuesta ha sido clave para explicar cómo operan las empresas multinacionales en economías emergentes, donde las estructuras institucionales son inestables o subdesarrolladas. Por su parte, McDougall et al. (1994) realizan una crítica fundacional a las teorías tradicionales del IB al introducir el concepto de international new ventures (INVs), destacando el rol del emprendimiento y la visión global desde la creación misma de la empresa. Ambos artículos aportan una comprensión más dinámica y centrada en el actor respecto a la internacionalización.

En el ámbito metodológico, el trabajo de Welch et al. (2011) ha sido igualmente influyente al cuestionar el uso exclusivo de enfoques inductivos en los estudios de caso y proponer una tipología pluralista para teorizar desde esta metodología. Esto ha generado un debate importante sobre los límites epistemológicos del campo y ha abierto la puerta a un enfoque más interpretativo, contextual y teóricamente integrador.

En suma, la alta citación de estos artículos coincide con los resultados teóricos de esta revisión, al evidenciar que los mayores avances en el campo han surgido desde enfoques que desafían las estructuras tradicionales de análisis. Los trabajos más influyentes comparten una orientación crítica, interdisciplinaria y orientada a fenómenos complejos, lo que refleja una transición del IB desde modelos explicativos cerrados hacia marcos analíticos más abiertos, multiactor y adaptativos. Así, el indicador bibliométrico de citación confirma la centralidad teórica de las categorías más desarrolladas en esta revisión y valida la necesidad de profundizar en enfoques institucionales, estratégicos y metodológicos que respondan a las transformaciones globales contemporáneas.

## DISCUSIÓN

### Estrategia Internacional y Contexto Institucional

El estudio de la estrategia internacional ocupa un lugar preponderante en la disciplina de los negocios internacionales (IB), sobre todo en el análisis de cómo las empresas multinacionales (MNEs) toman decisiones de entrada, localización, gobernanza y crecimiento en mercados extranjeros. Tradicionalmente, estas decisiones se explicaron desde enfoques económicos y organizacionales que privilegiaban la eficiencia, los costos de transacción y las ventajas competitivas internas de la firma. Sin embargo, el progresivo reconocimiento de la heterogeneidad institucional entre países; en términos políticos, regulatorios, culturales y sociales ha impulsado un giro conceptual hacia enfoques más contextuales y dinámicos. Actualmente, la literatura científica ha incorporado de manera creciente el papel de las instituciones, la cultura, el riesgo y la agencia empresarial como factores explicativos clave de la estrategia internacional.

A pesar de los avances significativos, la literatura destaca un vacío de conocimiento relacionado con la integración sistemática de los distintos niveles institucionales (macro, meso y micro) en el análisis de la estrategia internacional. Persiste una fragmentación entre estudios que se centran en las instituciones nacionales, aquellos que analizan capacidades organizacionales internas y los que enfatizan el rol del individuo (emprendedor, directivo o gestor intercultural).

En tal sentido, la falta de marcos teóricos integradores que expliquen cómo las empresas, incluidas las MNEs consolidadas y las nuevas empresas internacionales, articulan simultáneamente el contexto institucional, la cultura, el aprendizaje organizacional y la gestión del riesgo para formular estrategias adaptativas en entornos caracterizados por incertidumbre, transición institucional y desglobalización.

La formulación de estrategias internacionales se encuentra condicionada por múltiples dimensiones institucionales, que van desde los marcos legales y regulatorios hasta las normas culturales y los patrones sociales. Esta complejidad ha sido ampliamente abordada en la literatura reciente sobre negocios internacionales, la cual converge en señalar que los enfoques tradicionales, centrados exclusivamente en la lógica del mercado, resultan insuficientes para explicar el comportamiento estratégico de las empresas multinacionales en contextos globales diversos.

Witt (2019) sostiene que los procesos de desglobalización, impulsados por tensiones políticas y geoestratégicas, están alterando de manera sustantiva el entorno competitivo internacional. Estos cambios afectan la configuración de las cadenas de valor globales, y las decisiones estratégicas de localización, inversión y gobernanza, esto exige una integración más profunda de la dimensión política en el análisis del IB. En consonancia con esta perspectiva, Peng et al. (2008) consolidan la perspectiva institucional como un pilar fundamental de la estrategia internacional, al proponerla como complemento necesario de las visiones basadas en la industria y en los recursos. Este enfoque es relevante para explicar la conducta empresarial en economías emergentes, donde las reglas formales e informales suelen ser inestables o contradictorias.

Desde una perspectiva dinámica, Cantwell et al. (2010) introducen un enfoque co-evolutivo que concibe a las empresas y a las instituciones como entidades que se transforman mutuamente. En este marco, las subsidiarias multinacionales con mayor autonomía actúan como nodos de experimentación e innovación, capaces de generar nuevas prácticas organizacionales que influyen en el entorno institucional local. Este planteamiento encuentra sustento empírico, Dikova, Rao Sahib y Van Witteloostuijn (2010), demuestran que las diferencias institucionales entre países influyen en la probabilidad de completar adquisiciones transfronterizas y en la duración de dichos procesos. No obstante, sus resultados evidencian que el aprendizaje organizacional acumulado atenúa los efectos negativos de la distancia institucional.

La dimensión cultural constituye otro componente central del contexto institucional. Hofstede (1994) establece que las culturas nacionales, a diferencia de las organizacionales, representan condiciones dadas para la gestión y delimitan la validez transnacional de las teorías administrativas. Desde esta base, Johnson et al. (2006) avanzan al proponer un modelo de competencia intercultural que integra conocimientos, habilidades y actitudes, destacando la brecha existente entre el “saber” y el “hacer” en contextos internacionales. Leung et al. (2005) amplían esta discusión al revisar los avances conceptuales y metodológicos en el estudio de la cultura, destacando la necesidad de mayor precisión analítica y la incorporación de métodos experimentales para captar la complejidad de los efectos culturales.

El análisis contextual se profundiza en estudios centrados en procesos de cambio institucional. Child y Tse (2001) examinan la transición institucional de China y argumentan que estos contextos desafían los modelos estáticos del IB, requiriendo enfoques teóricos capaces de capturar la interacción entre cambio institucional, estrategia empresarial y aprendizaje organizacional. De manera complementaria, Jackson y Deeg (2008) introducen la perspectiva de los capitalismos comparados, evidenciando que la diversidad institucional no se reduce a indicadores agregados, sino que demanda análisis profundo de los sistemas económicos y sociales donde operan las empresas.

El componente emprendedor también ha sido incorporado al debate estratégico-institucional. McDougall et al. (1994) muestran que las nuevas empresas internacionales no siguen trayectorias secuenciales de internacionalización, estas nacen con una orientación global desde su origen, apoyadas en redes internacionales y competencias previas de sus fundadores. Este enfoque asume al individuo como agente estratégico capaz de superar restricciones institucionales. En contextos de alta incertidumbre, esta capacidad se vincula estrechamente con la gestión del riesgo, abordada de forma sistemática por Miller (1992), quien propone un

marco integrado para clasificar y responder a los distintos tipos de incertidumbre que enfrentan las empresas en el ámbito internacional.

En síntesis, la literatura analizada evidencia un consenso creciente en torno a la centralidad del contexto institucional para comprender la estrategia internacional. No obstante, destaca la necesidad de avanzar hacia marcos integradores que articulen instituciones, cultura, aprendizaje, riesgo y agencia empresarial en modelos multiescalares. Superar esta laguna de conocimiento constituye uno de los principales desafíos teóricos del campo, especialmente en un escenario global marcado por la incertidumbre, la fragmentación institucional y la transformación constante de los mercados internacionales.

### Transformaciones Digitales, Organización Global y Rendimiento

La transformación digital está reconfigurando profundamente las estructuras, estrategias y dinámicas operativas de las empresas multinacionales (MNEs). La incorporación de tecnologías emergentes como la inteligencia artificial, el internet de las cosas (IoT), el big data y la manufactura aditiva, ha generado nuevas formas de crear, organizar y capturar valor en entornos globales. En paralelo, el concepto de plataformas digitales ha emergido como una arquitectura central en los procesos de internacionalización, desafiando las formas tradicionales de entrada a mercados y la estructura de las cadenas globales de valor (GVCs).

Este nuevo panorama, que algunos investigadores han calificado como la cuarta revolución industrial (Industria 4.0), exige repensar los marcos teóricos y analíticos del campo de los negocios internacionales (IB), pues introduce disruptivas tecnológicas que trascienden las fronteras físicas y plantean interrogantes sobre la localización de actividades, la medición del rendimiento y la configuración organizativa de las firmas globales.

Pese al creciente reconocimiento del impacto de las tecnologías digitales en el IB, aún persiste un vacío de conocimiento en torno a cómo integrar las dimensiones tecnológicas, organizativas y estratégicas en marcos teóricos cohesivos. Se identifica esta brecha relacionada con la escasa sistematización del efecto conjunto de la digitalización sobre la estructura global de las empresas, su rendimiento organizacional y la distribución del valor en las GVCs. Este estado se manifiesta en el plano empírico dado el carácter incipiente y dinámico de muchas de estas tecnologías y en el plano conceptual, donde los enfoques existentes aún no logran capturar la naturaleza multidimensional de estas transformaciones.

EN este contexto, el impacto de la transformación digital sobre el campo de los negocios internacionales ha sido objeto de creciente atención en la última década. Nambisan et al. (2019) proponen un marco conceptual que sitúa a las plataformas digitales globales y los ecosistemas tecnológicos como nuevos vehículos de creación y captura de valor para las MNEs. Estas plataformas modifican la forma en que las empresas se internacionalizan, y cómo construyen conocimiento, establecen relaciones y entregan valor a clientes globales. Esta comprensión introduce una lógica de múltiples lados y nodos, donde los mercados no están definidos por límites geográficos sino por arquitecturas digitales conectadas globalmente.

En una línea complementaria, Strange y Zucchella (2017) examinan el impacto de la Industria 4.0 en las cadenas globales de valor (GVCs), destacando que tecnologías como el IoT, la robótica avanzada y la manufactura aditiva están alterando profundamente la localización de actividades productivas. Estos cambios desafían las estrategias tradicionales de outsourcing y offshoring, al permitir una relocalización de funciones importante cerca del consumidor final, con implicaciones directas sobre la captura de valor, la competencia y la configuración espacial de las MNEs. Estos aportes destacan los riesgos asociados, particularmente en términos de ciberseguridad y privacidad, lo que introduce nuevos desafíos para la regulación y la gobernanza global.

Más allá de las implicaciones estructurales, la transformación digital también plantea interrogantes metodológicos y analíticos sobre la medición del desempeño en entornos internacionales. Hult et al. (2008), en una revisión sistemática de la literatura empírica sobre desempeño en IB, concluyen que la mayoría de los estudios no captura adecuadamente la naturaleza multidimensional del constructo. Señalan que el rendimiento ha sido medido de forma reduccionista, sin considerar variables emergentes como el impacto de capacidades digitales, la eficiencia de plataformas globales o la adaptabilidad tecnológica. Esta limitación metodológica refuerza la necesidad de replantear los instrumentos de medición a la luz de las transformaciones organizativas contemporáneas.

En términos macroeconómicos, Kose, Otrok y Whiteman (2003) introducen el concepto de “ciclo económico mundial” mediante un modelo bayesiano de factores latentes aplicado a una muestra de 60 países. Sus

resultados muestran que existe un componente global significativo en la volatilidad económica, más allá de los factores país o región. Esta evidencia empírica demanda que las interdependencias estructurales, muchas de ellas potenciadas por las tecnologías de información y comunicación, configuran un entorno altamente sincronizado que condiciona el rendimiento y las estrategias de las empresas a nivel global.

Finalmente, Ghemawat (2003) propone el concepto de semiglobalización como una condición intermedia entre el aislamiento total y la integración completa de los mercados. Desde esta perspectiva, las estrategias internacionales deben navegar una realidad caracterizada por altos niveles de conectividad tecnológica pero persistencia de barreras institucionales, culturales y regulatorias. Esta tensión entre conectividad y fragmentación posiciona la localización, y no solo la escala, como una variable estratégica fundamental para las empresas que operan en múltiples países, especialmente en un entorno digital donde la proximidad física ha dejado de ser el único criterio relevante.

En conjunto, los estudios revisados permiten afirmar que la digitalización y la reorganización de la producción global están transformando de manera profunda la teoría y la práctica del IB. Sin embargo, esta transformación aún no ha sido plenamente capturada por los marcos conceptuales existentes. Esto implica avanzar hacia enfoques integradores que articulen las dimensiones tecnológicas, organizativas, espaciales y de rendimiento en un modelo coherente, capaz de explicar cómo las empresas compiten, se adaptan y crean valor en una economía global cada vez más digital, interconectada y asincrónica.

### Responsabilidad Global, Sostenibilidad y Gobernanza

En las últimas décadas, el campo de los negocios internacionales (IB) ha enfrentado una creciente presión para integrar de manera explícita las dimensiones sociales, ambientales y éticas en sus marcos de análisis. Este giro responde a desafíos globales como el cambio climático, la pobreza estructural, las desigualdades transnacionales y el rol de los actores no estatales en la gobernanza económica mundial. En este contexto, la responsabilidad social empresarial (RSE), la sostenibilidad y la gobernanza global han pasado de ser temas periféricos para convertirse en componentes centrales del debate teórico y práctico en torno al papel de las empresas multinacionales (MNEs) en el sistema global.

Este interés creciente ha llevado a una expansión significativa de estudios sobre cómo las MNEs pueden y deben actuar no solo como actores económicos, sino también como agentes de transformación social, especialmente en contextos institucionales débiles o en países en vías de desarrollo. Sin embargo, la incorporación de estos temas en la literatura de IB ha sido desigual, dispersa y, en muchos casos, reactiva más que proactiva.

Aunque se reconoce cada vez más el papel central de las MNEs en los desafíos globales contemporáneos, persiste un vacío de conocimiento en torno a cómo conceptualizar y operacionalizar de forma rigurosa la RSE y la sostenibilidad dentro del marco teórico del IB. Específicamente, existe una laguna de conocimiento vinculada a la escasa integración entre las teorías clásicas del IB centradas en la eficiencia, el control y la ventaja competitiva y las nuevas exigencias normativas, sociales y ambientales del entorno global.

Esta laguna se manifiesta en marcos que tratan la sostenibilidad como una dimensión externa o residual, sin articularla con las decisiones estratégicas centrales de las firmas. Además, la literatura aún no ha establecido claramente cómo se relacionan las actividades de RSE con el desempeño organizacional, ni ha definido modelos para evaluar la eficacia de la participación de las MNEs en la gobernanza global, particularmente cuando interactúan con ONGs y otros actores de la sociedad civil.

La literatura reciente en negocios internacionales ha comenzado a responder al llamado por una integración más robusta de las dimensiones sociales y ambientales en el análisis de la actividad empresarial global. Kolk (2016), en una revisión histórica exhaustiva de 50 años de publicaciones en el *Journal of World Business*, identifica tres subtemas dominantes en la evolución de la RSE dentro del IB: el medioambiente (especialmente el enfoque “verde”), la ética y los derechos humanos, y el desarrollo sostenible. A través de este análisis, la autora demuestra que el concepto de RSE ha sido tratado de forma fragmentada y bajo distintas concepciones del papel de la empresa, lo cual ha dificultado la consolidación de un marco teórico común.

Kolk y van Tulder (2010), por su parte, enfocan su estudio en el vínculo entre IB, RSE y desarrollo sostenible, argumentando que las MNEs no solo deben ser vistas como parte del problema global, sino también como potenciales agentes de solución. Enfatizan que estas empresas, debido a su alcance y capacidad de influencia,

están en posición de generar impactos positivos significativos tanto en sus países de origen como en los mercados anfitriones. No obstante, los autores advierten que, a pesar del interés creciente, la literatura sobre IB ha tratado estos temas de manera marginal y con poca sistematización, lo que ha generado vacíos en términos de teoría, medición y resultados empíricos.

En una línea complementaria pero disruptiva, Teegen et al. (2004) introducen el papel de las organizaciones no gubernamentales (ONGs) como actores emergentes en la gobernanza global y en la creación de valor. Estos autores argumentan que la presencia activa de ONGs ha desafiado tres supuestos básicos de la teoría del IB: (1) la definición y dinámica del campo institucional; (2) la centralidad de la relación firma-Estado como eje explicativo; y (3) la supremacía de la empresa como actor dominante en el entorno internacional. Al posicionar a las ONGs como contrapartes y, en muchos casos, como colaboradores estratégicos de las MNEs, este enfoque expande el campo hacia una comprensión más compleja y multiactor de la gobernanza transnacional.

Estos estudios convergen en la idea de que la sostenibilidad no puede ser entendida únicamente como cumplimiento normativo o filantropía empresarial, sino como parte integral de la estrategia corporativa en entornos internacionales. La RSE debe abordarse desde una perspectiva institucional y contextual, reconociendo las diferencias entre países en términos de expectativas sociales, estructuras normativas y disponibilidad de recursos. Asimismo, se plantea la necesidad de nuevos modelos analíticos que expliquen cómo las MNEs equilibran sus objetivos económicos con sus responsabilidades sociales, en medio de presiones múltiples y, a menudo, contradictorias provenientes de gobiernos, consumidores, inversores y sociedad civil.

En síntesis, el estado actual de la literatura demuestra un avance significativo en el reconocimiento del papel transformador de las MNEs en cuestiones sociales y ambientales. Sin embargo, aún es necesario consolidar un cuerpo teórico más coherente que integre la RSE y la sostenibilidad al núcleo de la estrategia internacional, superando el tratamiento fragmentado que ha predominado hasta ahora. Esta consolidación requiere también la incorporación de marcos analíticos que consideren las relaciones entre empresas, ONGs, gobiernos y otros actores en la gobernanza global, así como la construcción de métricas y modelos empíricos que permitan evaluar el impacto real de estas interacciones sobre el desarrollo sostenible.

## Desarrollo Teórico y Metodológico del Campo de Negocios Internacionales (IB)

La evolución del campo de los negocios internacionales (IB) ha estado marcada por una expansión significativa tanto en temas como en enfoques analíticos. Desde su consolidación en las décadas de 1970 y 1980, el IB ha pasado de enfocarse en el análisis de la inversión extranjera directa (IED) y la empresa multinacional, a incorporar una creciente diversidad de fenómenos globales como la digitalización, la sostenibilidad, las instituciones, la cultura y la estrategia. Este proceso ha generado una apertura temática, pero también ha expuesto ciertas tensiones teóricas y metodológicas.

Conforme el entorno internacional se ha vuelto más complejo, interdependiente e incierto, ha aumentado la necesidad de fortalecer los fundamentos teóricos del campo y de adoptar enfoques metodológicos más rigurosos y adaptativos. En este contexto, la reflexión sobre los marcos conceptuales existentes, así como la evaluación crítica de las herramientas metodológicas empleadas, se ha vuelto una tarea central para la consolidación disciplinaria del IB.

Aunque la literatura de IB ha reconocido la necesidad de una renovación teórica y metodológica, aún persiste un vacío de conocimiento respecto a cómo construir marcos integradores que aborden fenómenos contemporáneos complejos sin perder la coherencia disciplinaria. A partir de este vacío se identifica una laguna de conocimiento específica: la fragmentación entre teoría y práctica, así como entre enfoques cuantitativos y cualitativos, que ha limitado la capacidad del campo para generar conocimiento útil, generalizable y contextualizado al mismo tiempo.

En términos metodológicos, esta laguna se manifiesta en el uso acrítico o mecánico de ciertas técnicas estadísticas, la escasa adopción de enfoques cualitativos y la falta de pluralismo en el diseño de estudios. En el plano teórico, la proliferación de marcos conceptuales no siempre ha estado acompañada de una articulación clara entre niveles de análisis, ni de una sistemática acumulación de conocimiento.

La necesidad de revitalizar la agenda teórica de los negocios internacionales ha sido abordada de manera explícita por Buckley et al. (2017), quienes plantean que el campo se encuentra en una encrucijada crítica: aunque ha expandido su alcance temático, su influencia sobre las políticas públicas, el mundo empresarial

y otras disciplinas académicas sigue siendo limitada. Los autores proponen una renovación basada en la adopción de enfoques interdisciplinarios, multiescalares y centrados en grandes desafíos globales ("grand challenges"), que permitan conectar el IB con fenómenos relevantes como la desigualdad, la migración, la digitalización o la crisis climática.

Desde una perspectiva metodológica, Richter et al. (2016) realizan una revisión crítica del uso del modelado de ecuaciones estructurales (SEM) en investigaciones de IB, concluyendo que el enfoque dominante —basado en el modelo de covarianza (CB-SEM)— ha sido aplicado con limitaciones importantes, y que el modelo alternativo de mínimos cuadrados parciales (PLS-SEM), aunque más flexible, ha sido subutilizado y mal aplicado. La falta de alineación entre las preguntas de investigación, el diseño teórico y la técnica analítica utilizada representa, según los autores, un obstáculo para la construcción de conocimiento acumulativo y robusto.

Doz (2011) retoma la escasa presencia de la investigación cualitativa en IB, a pesar de su potencial para el desarrollo teórico en contextos complejos. El autor argumenta que enfoques cualitativos —como estudios de caso, etnografías organizacionales o entrevistas en profundidad— pueden contribuir significativamente a la exploración de fenómenos emergentes, especialmente cuando las teorías existentes son insuficientes o inaplicables. Esta idea es retomada por Welch, Piekkari, Plakoyiannaki y Paavilainen-Mäntymäki (2011), quienes proponen una tipología de formas de teorización a partir de estudios de caso, que incluye desde la construcción inductiva de teoría hasta la explicación contextualizada. Su análisis revela que el uso dominante del caso en IB ha sido limitado a la inducción teórica, dejando de lado formas más interpretativas o experimentales que podrían enriquecer la comprensión contextual.

La problemática metodológica se extiende también al diseño de encuestas y al sesgo por varianza de método común (CMV), tema abordado por Chang, Van Witteloostuijn y Eden (2010) desde una perspectiva editorial. Los autores señalan que una gran proporción de estudios empíricos en IB se basa en encuestas de un solo respondiente, lo que introduce riesgos significativos de sesgo. Proponen buenas prácticas para mitigar este problema, incluyendo pruebas de validez convergente, el uso de múltiples fuentes de datos y mejores diseños de recolección.

En esta misma línea crítica, Piekkari et al. (2009) analizan cómo se ha convertido el estudio de caso en una convención disciplinaria dentro del IB, caracterizada por un diseño múltiple, exploratorio y de corte transversal, generalmente basado en entrevistas. Los autores argumentan que esta convención ha limitado la innovación metodológica y proponen una apertura hacia otras tradiciones cualitativas, así como una revisión más rigurosa de las prácticas existentes.

Desde el plano teórico, Buckley (2002) ya advertía sobre el posible estancamiento del campo si no se repensaba su agenda de investigación en función de los logros y limitaciones acumulados. En este sentido, Peng (2001) contribuye con una revisión sobre la incorporación de la teoría basada en recursos (RBV) en el IB, demostrando cómo este enfoque ha permitido conectar la estrategia con temas como las alianzas estratégicas, la entrada a mercados y el emprendimiento internacional. Sin embargo, también sugiere que esta integración teórica aún tiene un largo camino por recorrer para convertirse en un marco verdaderamente unificador.

En síntesis, el desarrollo teórico y metodológico del campo de los negocios internacionales se encuentra en un proceso de transformación. La literatura revisada evidencia avances importantes en la identificación de limitaciones, la propuesta de soluciones metodológicas y la apertura hacia nuevas formas de construir teoría. No obstante, la fragmentación persiste, y se requiere un esfuerzo concertado para articular los distintos niveles de análisis, equilibrar rigor y relevancia, y promover una mayor pluralidad teórica y metodológica. Solo así el IB podrá responder de manera efectiva a los desafíos complejos del entorno global actual y mantener su relevancia como campo académico y práctico.

Uno de los hallazgos más relevantes en la revisión es la transición desde marcos teóricos universales hacia enfoques más contingentes y situados. Los aportes recientes de Zahra et al. (2022) y Luo (2022) destacan cómo las capacidades dinámicas y los riesgos digitales requieren enfoques teóricos que consideren la complejidad de los entornos institucionales y tecnológicos. De forma paralela, Anand et al. (2021) introducen la noción de innovación coevolutiva en economías emergentes, lo cual cuestiona la linealidad de las teorías tradicionales de ventaja competitiva en IB.

Estos aportes dialogan directamente con los hallazgos de Cantwell, Dunning y Lundan (2010), quienes ya proponían un enfoque evolucionista del IB, señalando la co-evolución entre empresas multinacionales (MNEs)

e instituciones. Del mismo modo, el trabajo de Jackson y Deeg (2008) sobre diversidad institucional cobra nueva relevancia en el marco actual, en el que las empresas operan bajo regímenes regulatorios asimétricos, como evidencian los estudios recientes de Meyer et al. (2023) sobre sanciones económicas y de Witt et al. (2023) sobre “decoupling”.

Por tanto, la literatura reciente reafirma y amplía esta categoría, promoviendo una visión más dinámica, contextualizada y relacional del fenómeno internacional, donde las teorías deben adaptarse a realidades híbridas y no lineales.

En términos metodológicos, se observa un giro claro hacia el reconocimiento del valor de la investigación cualitativa. Esto se evidencia en el trabajo de Welch et al. (2022), quienes abogan por explicaciones contextualizadas mediante estudios de caso, cuestionando la neutralidad teórica. En la misma línea, Magnani y Gioia (2023) proponen la metodología Gioia como vía rigurosa para la construcción de teoría desde el campo, destacando su aplicación en entornos multiculturales y de alta complejidad.

Estos desarrollos afirman las preocupaciones de Doz (2011) y Welch et al. (2011), destacan la escasa presencia de métodos cualitativos en IB. El reciente impulso metodológico también encuentra apoyo en Fainshmidt et al. (2020), quienes introducen el análisis comparativo cualitativo (QCA) como herramienta apta para abordar la complejidad configuracional del IB. Así, la categoría emergente no solo se valida, sino que se amplía con nuevas herramientas y propuestas teórico-metodológicas que buscan mayor alineación entre fenómenos empíricos complejos y sus formas de representación científica.

El análisis evidencia un creciente interés por temas nuevos y transversales, tales como la sostenibilidad (Montiel et al., 2021), la digitalización (Luo, 2022), la agilidad organizacional (Christofi et al., 2021; Shams et al., 2021), y la innovación en contextos emergentes (Anand et al., 2021). Estos temas muestran una clara expansión del alcance temático del IB, que ahora se cruza con debates sociales, tecnológicos y ambientales.

La implementación de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), por ejemplo, es abordada no solo como una responsabilidad moral, sino como una estrategia competitiva integrada en la cadena de valor (Montiel et al., 2021). A su vez, Ghauri et al. (2021) resaltan cómo el populismo, el cambio climático y las tecnologías emergentes están configurando un nuevo orden global que demanda una reconfiguración teórica del campo.

Estos aportes se alinean con trabajos previos como los de Kolk (2016) y Kolk & van Tulder (2010), quienes destacaban el papel de las MNEs en el desarrollo sostenible. La novedad en la literatura reciente está en la operacionalización práctica de estos marcos dentro de la lógica del IB y no como una extensión filantrópica.

Finalmente, una categoría transversal y crítica emergente es la relacionada con los desafíos institucionales y geopolíticos. Los aportes de Meyer et al. (2023) sobre sanciones, Witt et al. (2023) sobre desglobalización, y Ratten (2020) sobre crisis pandémicas, evidencian cómo las rupturas del orden internacional afectan directamente las estrategias, capacidades y legitimidad de las MNEs.

El trabajo de Sharma et al. (2020) brinda una tipología de incertidumbre en contextos de crisis, mientras que Bahoo et al. (2020) abordan la corrupción como una variable estructural que desafía la validez de marcos teóricos tradicionales. Estas perspectivas confirman los hallazgos de estudios anteriores (e.g., Dikova et al., 2010; Child & Tse, 2001), pero añaden capas de profundidad analítica al incorporar eventos recientes como la pandemia y la reconfiguración del orden global. De igual forma, la literatura metodológica complementa esta mirada al evidenciar limitaciones en los métodos tradicionales, como lo demuestran Li et al. (2021) en su tratamiento de la endogeneidad dinámica y Lindner et al. (2020) sobre malinterpretaciones en multicolinealidad.

En conjunto, los resultados permiten afirmar que el campo de los negocios internacionales se encuentra en una fase de transformación epistémica. Las categorías emergentes identificadas son consistentes con las preocupaciones recientes de la literatura internacional. Se destaca una tendencia hacia enfoques teóricos más flexibles y contextuales, una creciente valorización de metodologías cualitativas, la incorporación de temáticas globales emergentes, y una mayor atención a factores geopolíticos e institucionales.

Este conjunto de evidencias sugiere que la investigación futura en IB deberá profundizar en la integración de enfoques multi-nivel, pluralismo teórico y metodologías mixtas, reconociendo que el fenómeno internacional ya no puede ser explicado desde paradigmas simplificadores ni desde visiones ahistóricas del mercado global.

## CONCLUSIONES

Los resultados de esta revisión de alcance evidencian que el campo de los Negocios Internacionales (IB) ha transitado desde enfoques explicativos fragmentados hacia una comprensión progresivamente más compleja, contextual y multiescalar del fenómeno internacional. La literatura analizada muestra que los modelos tradicionales, centrados en la eficiencia económica, la ventaja competitiva y la lógica del mercado, resultan insuficientes para explicar el comportamiento de las empresas en un entorno global caracterizado por heterogeneidad institucional, disruptión tecnológica, presión normativa y elevada incertidumbre geopolítica.

A partir de la síntesis de las cuatro categorías emergentes, este estudio propone una conceptualización holística de los Negocios Internacionales, entendidos como un campo interdisciplinario que analiza cómo las organizaciones crean, adaptan y sostienen valor económico y social a través de fronteras nacionales, mediante la interacción dinámica entre estrategia, instituciones, tecnología, actores múltiples y sistemas de gobernanza global. Desde esta perspectiva, los IB no se limitan al estudio de la internacionalización de la empresa, sino que incorporan la co-evolución entre firmas, contextos institucionales, ecosistemas digitales y demandas sociales.

Esta conceptualización holística integra: (a) una dimensión estratégica-institucional, que reconoce la centralidad de las reglas formales e informales, la cultura y la agencia individual; (b) una dimensión tecnológica-organizativa, que explica la reconfiguración de las cadenas globales de valor y del rendimiento en la economía digital; (c) una dimensión ética y de sostenibilidad, que posiciona a las empresas multinacionales como actores clave en la gobernanza global; y (d) una dimensión teórico-metodológica, que demanda pluralismo epistemológico y enfoques multimedodológicos para capturar la complejidad del fenómeno. En conjunto, los hallazgos sugieren que el avance del campo depende de su capacidad para articular estas dimensiones en marcos integradores, superando la fragmentación teórica y metodológica, y orientando la investigación futura hacia explicaciones más contextuales, dinámicas y socialmente relevantes.

Este estudio presenta algunas limitaciones que deben ser consideradas al interpretar sus resultados. En primer lugar, al tratarse de una revisión de alcance con un enfoque cualitativo-narrativo, la selección de los 28 artículos se orientó a trabajos de alto impacto y carácter fundacional, lo que implica que no se aplicaron procedimientos exhaustivos de búsqueda ni análisis bibliométrico sistemático propios de una revisión sistemática o meta-análisis. En segundo lugar, el rango temporal amplio (1992–2019), si bien permite capturar la evolución conceptual del campo, puede subrepresentar desarrollos empíricos muy recientes vinculados a fenómenos emergentes como la inteligencia artificial generativa, la reconfiguración postpandemia o los conflictos geopolíticos actuales. Asimismo, el análisis se basa exclusivamente en literatura académica publicada en revistas indexadas, dejando fuera informes institucionales, literatura gris y perspectivas provenientes del ámbito profesional y de políticas públicas.

En cuanto a las perspectivas futuras, se identifican oportunidades claras para avanzar hacia modelos integradores multiescalares que articulen de manera explícita estrategia, instituciones, digitalización y sostenibilidad, superando los enfoques parciales predominantes. Se recomienda profundizar en diseños metodológicos mixtos y configuracionales que combinen análisis cualitativos avanzados con técnicas cuantitativas robustas, así como incorporar enfoques comparativos entre regiones, especialmente en economías emergentes. Finalmente, futuras investigaciones podrían operacionalizar empíricamente la conceptualización holística propuesta, evaluando su capacidad explicativa frente a desafíos globales como la desglobalización, la transición digital y la gobernanza sostenible, contribuyendo así a la consolidación teórica y práctica del campo de los Negocios Internacionales.

## DECLARACIÓN DE TRANSPARENCIA, ÉTICA Y RESPONSABILIDAD

**Conflictos de intereses:** Los autores declaramos que no existen conflictos de intereses relacionados con la investigación, la autoría o la publicación de este artículo.

**Contribución y autoría:** Los autores declaramos que todos contribuimos de manera significativa al manuscrito de acuerdo con la taxonomía CRediT, aprobamos la versión final y aceptamos el orden de autoría establecido.

**Aprobación ética:** Los autores declaramos que el estudio fue evaluado y aprobado por un Comité de Ética en Investigación (Research Ethics Committee, REC) o por un Comité de Revisión Institucional (Institutional Review Board, IRB). En los casos en que no se requirió dicha evaluación, la investigación contó con los permisos institucionales formales correspondientes.

Financiamiento: Los autores declaramos que esta investigación no recibió financiamiento externo.

Disponibilidad de datos: Los datos estarán disponibles previa solicitud razonada al autor corresponsal.

Uso de Inteligencia Artificial (IA): Los autores declaramos cualquier uso de herramientas de Inteligencia Artificial de manera transparente y asumimos plena responsabilidad sobre el contenido del manuscrito.

Preprints: Los autores declaran que este manuscrito no ha sido publicado previamente como preprint en ningún repositorio público.

Retracciones y correcciones: Los autores son conscientes de la política editorial de la revista HOMERO respecto a la ética en publicación, retractaciones y correcciones, y se comprometen a actuar conforme a los principios establecidos por el Committee on Publication Ethics (COPE) en caso de identificarse errores o malas prácticas después de la publicación.

## REFERENCIAS

- Anand, J., McDermott, G., Mudambi, R., & Narula, R. (2021). Innovation in and from emerging economies: New insights and lessons for international business research. *Journal of International Business Studies*, 52(4), 545–559. <https://doi.org/10.1057/s41267-021-00426-1>
- Bahoo, S., Alon, I., & Paltrinieri, A. (2020). Corruption in international business: A review and research agenda. *International Business Review*, 29(4), Article 101660. <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2019.101660>
- Buckley, P. J. (2002). Is the international business research agenda running out of steam? *Journal of International Business Studies*, 33(2), 365–373. <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8491021>
- Buckley, P. J., Doh, J. P., & 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*, 48(9), 1045–1064. <https://doi.org/10.1057/s41267-017-0102-z>
- Cantwell, J., Dunning, J. H., & Lundan, S. M. (2010). An evolutionary approach to understanding international business activity: The co-evolution of MNEs and the institutional environment. *Journal of International Business Studies*, 41(4), 567–586. <https://doi.org/10.1057/jibs.2009.95>
- Chang, S.-J., Van Witteloostuijn, A., & Eden, L. (2010). From the editors: Common method variance in international business research. *Journal of International Business Studies*, 41(2), 178–184. <https://doi.org/10.1057/jibs.2009.88>
- Child, J., & Tse, D. K. (2001). China's transition and its implications for international business. *Journal of International Business Studies*, 32(1), 5–21. <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8490935>
- Christofi, M., Pereira, V., Vrontis, D., Tarba, S., & Thrassou, A. (2021). Agility and flexibility in international business research: A comprehensive review and future research directions. *Journal of World Business*, 56(3), Article 101194. <https://doi.org/10.1016/j.jwb.2021.101194>
- de Marchi, V., Di Maria, E., Golini, R., & Perri, A. (2020). Nurturing international business research through global value chains literature: A review and discussion of future research opportunities. *International Business Review*, 29(5), Article 101708. <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2020.101708>
- Dikova, D., Sahib, P. R., & Van Witteloostuijn, A. (2010). Cross-border acquisition abandonment and completion: The effect of institutional differences and organizational learning. *Journal of International Business Studies*, 41(2), 223–245. <https://doi.org/10.1057/jibs.2009.10>
- Doz, Y. (2011). Qualitative research for international business. *Journal of International Business Studies*, 42(5), 582–590. <https://doi.org/10.1057/jibs.2011.18>
- Fainshmidt, S., Witt, M. A., Aguilera, R. V., & Verbeke, A. (2020). The contributions of qualitative comparative analysis (QCA) to international business research. *Journal of International Business Studies*, 51(4), 455–466. <https://doi.org/10.1057/s41267-020-00313-1>
- Ghauri, P., Strange, R., & Cooke, F. L. (2021). Research on international business: The new realities. *International Business Review*, 30(2), Article 101794. <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2021.101794>
- Ghemawat, P. (2003). Semiglobalization and international business strategy. *Journal of International Business Studies*, 34(2), 138–152. <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8400013>
- Hofstede, G. (1994). The business of international business is culture. *International Business Review*, 3(1), 1–14. [https://doi.org/10.1016/0969-5931\(94\)90011-6](https://doi.org/10.1016/0969-5931(94)90011-6)
- Hult, G. T. M., Ketchen, D. J., Griffith, D. A., Chabowski, B. R., Hamman, M. K., Dykes, B. J., Pollitte, W. A., & Cavusgil, S. T. (2008). An assessment of the measurement of performance in international business research. *Journal of International Business Studies*, 39(6), 1064–1080. <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8400398>
- Jackson, G., & Deeg, R. (2008). Comparing capitalisms: Understanding institutional diversity and its implications for international business. *Journal of International Business Studies*, 39(4), 540–561. <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8400375>

- Johnson, J. P., Lenartowicz, T., & Apud, S. (2006). Cross-cultural competence in international business: Toward a definition and a model. *Journal of International Business Studies*, 37(4), 525–543. <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8400205>
- Kolk, A. (2016). The social responsibility of international business. *Journal of World Business*, 51(1), 23–34. <https://doi.org/10.1016/j.jwb.2015.08.010>
- Kolk, A., & van Tulder, R. (2010). International business, corporate social responsibility and sustainable development. *International Business Review*, 19(2), 119–125. <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2009.12.003>
- Kolk, A., & van Tulder, R. (2010). International business, corporate social responsibility and sustainable development. *International Business Review*, 19(2), 119–125. <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2009.12.003>
- Kose, M. A., Ostrom, C., & Whiteman, C. H. (2003). International business cycles. *American Economic Review*, 93(4), 1216–1239. <https://doi.org/10.1257/000282803769206278>
- Leung, K., Bhagat, R. S., Buchan, N. R., Erez, M., & Gibson, C. B. (2005). Culture and international business. *Journal of International Business Studies*, 36(4), 357–378. <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8400150>
- Li, J., Ding, H., Hu, Y., & Wan, G. (2021). Dealing with dynamic endogeneity in international business research. *Journal of International Business Studies*, 52(3), 339–362. <https://doi.org/10.1057/s41267-020-00398-8>
- Lindner, T., Puck, J., & Verbeke, A. (2020). Misconceptions about multicollinearity in international business research. *Journal of International Business Studies*, 51(3), 283–298. <https://doi.org/10.1057/s41267-019-00257-1>
- Luo, Y. (2022). A general framework of digitization risks in international business. *Journal of International Business Studies*, 53(2), 344–361. <https://doi.org/10.1057/s41267-021-00448-9>
- Magnani, G., & Gioia, D. (2023). Using the Gioia Methodology in international business and entrepreneurship research. *International Business Review*, 32(2), Article 102097. <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2022.102097>
- Magnani, G., & Gioia, D. (2023). Using the Gioia Methodology in international business and entrepreneurship research. *International Business Review*, 32(2), Article 102097. <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2022.102097>
- McDougall, P. P., Shane, S., & Oviatt, B. M. (1994). Explaining the formation of international new ventures. *Journal of Business Venturing*, 9(6), 469–487. [https://doi.org/10.1016/0883-9026\(94\)90017-5](https://doi.org/10.1016/0883-9026(94)90017-5)
- McWilliam, S. E., Kim, J. K., Mudambi, R., & Nielsen, B. B. (2020). Global value chain governance. *Journal of World Business*, 55(4), Article 101067. <https://doi.org/10.1016/j.jwb.2019.101067>
- Meyer, K. E., Fang, T., Panibratov, A. Y., Peng, M. W., & Gaur, A. (2023). International business under sanctions. *Journal of World Business*, 58(2), Article 101426. <https://doi.org/10.1016/j.jwb.2023.101426>
- Miller, K. D. (1992). A framework for integrated risk management in international business. *Journal of International Business Studies*, 23(2), 311–331. <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8490270>
- Montiel, I., Cuervo-Cazurra, A., Park, J., Antolín-López, R., & Husted, B. W. (2021). Implementing the United Nations' Sustainable Development Goals in international business. *Journal of International Business Studies*, 52(5), 999–1030. <https://doi.org/10.1057/s41267-021-00445-y>
- Nambisan, S., Zahra, S. A., & Luo, Y. (2019). Global platforms and ecosystems: Implications for international business theories. *Journal of International Business Studies*, 50(9), 1464–1486. <https://doi.org/10.1057/s41267-019-00262-4>
- Peng, M. W. (2001). The resource-based view and international business. *Journal of Management*, 27(6), 803–829. [https://doi.org/10.1016/S0149-2063\(01\)00124-6](https://doi.org/10.1016/S0149-2063(01)00124-6)
- Peng, M. W., Wang, D. Y. L., & Jiang, Y. (2008). An institution-based view of international business strategy. *Journal of International Business Studies*, 39(5), 920–936. <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8400377>
- Piekkari, R., Welch, C., & Paavilainen, E. (2009). The case study as disciplinary convention. *Organizational Research Methods*, 12(3), 567–589. <https://doi.org/10.1177/1094428108319905>
- Ratten, V. (2020). Coronavirus and international business: An entrepreneurial ecosystem perspective. *Thunderbird International Business Review*, 62(5), 629–634. <https://doi.org/10.1002/tie.22161>
- Shams, R., Vrontis, D., Belyaeva, Z., Ferraris, A., & Czinkota, M. R. (2021). Strategic agility in international business. *Journal of International Management*, 27(1), Article 100737. <https://doi.org/10.1016/j.intman.2020.100737>
- Sharma, P., Leung, T. Y., Kingshott, R. P. J., Davcik, N. S., & Cardinali, S. (2020). Managing uncertainty during a global pandemic. *Journal of Business Research*, 116, 188–192. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2020.05.026>
- Srivastava, S., Singh, S., & Dhir, S. (2020). Culture and international business research: A review and research agenda. *International Business Review*, 29(4), Article 101709. <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2020.101709>
- Strange, R., & Zucchella, A. (2017). Industry 4.0, global value chains and international business. *Multinational Business Review*, 25(3), 174–184. <https://doi.org/10.1108/MBR-05-2017-0028>
- Teeegen, H., Doh, J. P., & Vachani, S. (2004). The importance of NGOs in global governance. *Journal of International Business Studies*, 35(6), 463–483. <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8400112>
- Welch, C., Paavilainen-Mäntymäki, E., Piekkari, R., & Plakoyiannaki, E. (2022). Reconciling theory and context. *Journal of International Business Studies*, 53(1), 4–26. <https://doi.org/10.1057/s41267-021-00484-5>
- Welch, C., Piekkari, R., Plakoyiannaki, E., & Paavilainen-Mäntymäki, E. (2011). Theorising from case studies. *Journal of International Business Studies*, 42(5), 740–762. <https://doi.org/10.1057/jibs.2010.55>
- Witt, M. A. (2019). De-globalization. *Journal of International Business Studies*, 50(7), 1053–1077. <https://doi.org/10.1057/s41267-019-00219-7>
- Witt, M. A., Lewin, A. Y., Li, P. P., & Gaur, A. (2023). Decoupling in international business. *Journal of World Business*, 58(1), Article 101399. <https://doi.org/10.1016/j.jwb.2022.101399>
- Zahra, S. A., Petričević, O., & Luo, Y. (2022). Toward an action-based view of dynamic capabilities. *Journal of International Business Studies*, 53(4), 583–600. <https://doi.org/10.1057/s41267-021-00487-2>