



Revista Venezolana de Gerencia



COMO CITAR: González Parias, C. H., Londoño Arias, J. A., y Paradelo López, M. (2022). Negocios Internacionales en América latina (1996-2021): análisis bibliométrico. *Revista Venezolana de Gerencia*, 27(Especial 7), 12-30. <https://doi.org/10.52080/rvgluz.27.7.2>

Universidad del Zulia (LUZ)
Revista Venezolana de Gerencia (RVG)
Año 27 No. Especial 7, 2022, 12-30
ISSN 1315-9984 / e-ISSN 2477-9423



Negocios Internacionales en América latina (1996-2021): análisis bibliométrico*

González Parias, Carlos Hernán**
Londoño Arias, José Albán***
Paradelo López, Miguel****

Resumen

El artículo realiza un análisis bibliométrico de la producción científica en América latina sobre la temática de los Negocios Internacionales (NI) en el periodo 1996-2021. Con la finalidad, por una parte, de identificar aspectos contextuales que permitan comprender la evolución y estado actual de la investigación sobre esta temática, abordando cuestiones como: cantidad de publicaciones, tipos de documentos, países de las publicaciones, documentos por autor e idioma de las publicaciones, por otra parte, realizar un análisis de contenido sobre estas publicaciones que permitan identificar temas de investigación recurrente y emergentes en relación con los Negocios Internacionales. Se emplea la información contenida en Scopus, identificando 374 documentos científicos sobre Negocios Internacionales. Permite determinar, un crecimiento exponencial de producción científica en los últimos años, los países latinoamericanos con mayor número de publicaciones son Brasil, México y Colombia, también una alta coautoría de los países de la región con países de otros continentes y en menor media entre países latinoamericanos.

Palabras clave: Negocios internacionales; análisis bibliométrico; negocios-transfronterizos; América Latina.

Recibido: 18.01.2022

Aceptado: 21.04.2022

* El artículo es resultado del proyecto de investigación: Efectos de la Internacionalización en el desarrollo de las ciudades colombianas. Tecnológico de Antioquia

** Doctor en Ciencias Sociales. Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas Tecnológico de Antioquia Medellín-Colombia. carlosheg@gmail.com. ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-6129-8662>

*** Doctorado en Humanidades y Estudios Sociales de América Latina (e) Universidad de Alicante. Magister en Gestión de Organizaciones. Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas, Tecnológico de Antioquia Medellín-Colombia. jlondono5@tdea.edu.co. ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-2836-5039>

**** Doctor en Estado de Derecho y Gobernanza Global Universidad de Salamanca. Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey. Departamento de Derecho, Sede Querétaro. ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-1849-5526>

International Business in Latin America (1996-2021): a bibliometric analysis

Abstract

This article performs a bibliometric analysis of the scientific production in Latin America about International Business (IB) in the period 1996-2021. The purpose is, on the one hand, to identify contextual aspects that allow understanding the evolution and current state of research on this topic, addressing issues such as number of publications, types of documents, countries of publications, documents by author and language of publications. On the other hand, to perform a content analysis on these publications to identify recurrent and emerging research topics related to IB. The information contained in Scopus was used, identifying 374 scientific papers on International Business. The analysis allows determining an exponential growth of scientific production in recent years, the Latin American countries with the highest number of publications are Brazil, Mexico and Colombia, and there is high co-authorship of the countries of the region with countries from other continents and on a lower average between Latin American countries.

Keyword: International business, bibliometric analysis, cross-border business, Latin American

1. Introducción

Los Negocios Internacionales (NI) como campo de estudio académico surgen alrededor de la década de 1960, principalmente en Norteamérica y la Europa Atlántica, por medio de trabajos pioneros como: Dunning (1958) y Vernon (1966). A inicios de los años de 1970, Richard Wright en *Trends in international business research* (1970), procura dotar de carácter científico a la naciente disciplina, así como elabora una definición de Negocios Internacionales como objeto de investigación científica y propone una amplia lista de cuestiones temáticas para su estudio futuro.

En cuanto a la evolución de la

unidad de análisis de los Negocios Internacionales, Rugman & Verbeke (2011: 755), brindan una panorámica general, al caracterizar las diferentes etapas por las cuales ha transitado la disciplina. En la década de 1960, la unidad central de análisis de los Negocios Internacionales se concentró en la competitividad nacional a nivel país. En la década siguiente, esta unidad mutó hacia la Inversión Extranjera Directa (IED) y transferencia transfronteriza de las ventajas específicas de la empresa: conocimiento, investigación, marca, entre otros Johanson & Vahlne (1977), Johanson & Wiedersheim (1975), Hymer (1976), Stopford (1972), Agarwal (1980),

Rugman (1980).

En los años 80 y 90 del siglo XX, en el contexto de aceleración de las dinámicas de la economía global, la unidad de análisis tuvo por énfasis las empresas multinacionales como red diferenciada Rugman & Verbeke (1993), Egelhoff (1982), Buckley & Casson (1998), Coviello & Munro (1997), Melin (1992), Kogut & Zander (1993). También se centró en el estudio de aspectos que inciden en los Negocios Internacionales, como, por ejemplo: la distancia cultural y los factores de carácter económico, político, jurídico y geográfico los cuales toman relevancia al momento de operar en un ambiente diferente al natural de la empresa Kogut & Singh (1990), Dunning (1998), Barkema, Bell, & Pennings (1996), Birkinshaw (2000), Xu & Shenkar (2002).

Finalmente, a inicios del siglo XXI, la unidad de análisis se centró en estudio de Clúster, redes de empresas independientes y en lo referente a las cadenas globales de valor (CGV) Sinkovics & Sinkovics (2019), Petersen & Welch (2019) y McWilliam & Nielsen (2020)

Sin embargo, lo descrito aplica para el *mainstream* de los Negocios Internacionales, no necesariamente para otras latitudes que experimentan diferentes necesidades asociadas al comercio y a la economía internacional, como es el caso de América latina. Precisamente, en América Latina, en la década de 1990, a medida que las economías abandonaban el modelo de industrialización por vía de sustitución de importaciones y adoptaban el modelo aperturista de corte neoliberal, en procura de mayores niveles de inserción a las dinámicas económicas internacionales, crece la necesidad y el interés tanto científico como académico por abordar

los Negocios Internacionales.

En la actualidad la economía mundial se encuentra marcada por la volatilidad, la incertidumbre, el resurgimiento de nacionalismos económicos y de políticas industriales de corte proteccionista, los efectos de la pandemia del Covid-19, solo por mencionar los más recurrentes. Estas nuevas dinámicas imponen retos y desafíos tanto al ejercicio como al estudio de los Negocios Internacionales, lo cual, se puede reflejar en la agenda investigativa de esta disciplina.

Por lo tanto, el presente artículo realiza un análisis bibliométrico sobre la producción investigativa en los Negocios Internacionales, en América latina, en el periodo 1996-2021, con el fin de identificar tanto la evolución como el estado actual de la investigación de la temática, lo anterior por medio de variables de impacto y de contenido.

En consecuencia, el artículo inicia con la presentación de precisiones conceptuales en torno al objeto de estudio; los Negocios Internacionales. La segunda parte consiste en detallar la metodología propuesta; fuente de información, fórmula de búsqueda, variables de análisis, entre otros aspectos. Seguido a esto, se lleva a cabo el análisis de los datos e información recolectada en el análisis bibliométrico y la respectiva discusión. La cuarta parte presenta una serie de conclusiones y reflexiones sobre el particular.

2. Precisiones conceptuales sobre negocios internacionales

Buena parte de los conceptos propios de las ciencias, especialmente de las ciencias no exactas, no cuentan

con un entendimiento aceptado de forma universal y atemporal. Las formas de entender un objeto de estudio como los Negocios Internacionales pueden variar debido a ciertas particularidades, como son, entre otros, el contexto histórico, la orientación y énfasis teórico, los debates y diálogos inter-paradigmáticos presentes y necesarios en cada disciplina. Por lo tanto, a continuación, se presentan y analizan algunas de las diversas conceptualizaciones existentes sobre los Negocios Internacionales, con el objeto de identificar aquellos elementos identitarios y comunes sobre el objeto de estudio, y así definir los criterios a contener en la ecuación de búsqueda para el análisis propuesto.

El primer concepto analizado, es el propuesto por los autores (Cavusgil et al, 2015), quienes entienden a los Negocios Internacionales, como el:

Desempeño de las actividades comerciales y de inversión de empresas a través de las fronteras nacionales. Dado que el aspecto más llamativo de los Negocios Internacionales es el cruce de fronteras nacionales, también nos referimos a los Negocios Internacionales como negocios transfronterizos. Las empresas organizan, abastecen, fabrican, comercializan y realizan otras actividades de valor añadido a escala internacional. Buscan clientes extranjeros y el compromiso se lleva a cabo principalmente por empresas individuales, gobiernos y agencias internacionales que también participan en transacciones comerciales internacionales.

El aporte anterior permite entender a los Negocios Internacionales como una actividad que no se limita al ámbito comercial, al trascender hacia aspectos como la inversión y la producción. También, para efectos de la búsqueda de los documentos, introducen el concepto sinónimo de negocios

transfronterizos. Los autores de esta definición, a modo general, diferencian tres tipos de actores en los Negocios Internacionales: empresas, gobiernos y agencias internacionales, superando así visiones tradicionales que consideran a las empresas como únicos actores en el ejercicio de los NI.

Por su parte Carpenter & Dunung (2011), elaboran una definición que permite identificar, no solo el qué de los Negocios Internacionales, sino también, otra serie de cuestiones como los tipos de intercambios, los actores que los realizan, las finalidades y motivaciones de llevar a cabo estas actividades.

Los Negocios Internacionales abarcan una gama completa de intercambios transfronterizos de bienes, servicios o recursos entre dos o más naciones. Estos intercambios pueden ir más allá del intercambio de dinero por bienes físicos para incluir transferencias internacionales de otros recursos, como personas, propiedad intelectual (por ejemplo, patentes, derechos de autor, marcas registradas y datos) y activos o pasivos contractuales (por ejemplo, el derecho a utilizar algún activo extranjero, prestar algún servicio futuro a clientes extranjeros o ejecutar un instrumento financiero complejo). Las entidades involucradas en Negocios Internacionales van desde grandes firmas multinacionales con miles de empleados que operan en muchos países alrededor del mundo hasta una pequeña empresa unipersonal que actúa como importador o exportador [...] también abarca transacciones de cruce de fronteras con fines de lucro, así como transacciones motivadas por ganancias no financieras [...] (Carpenter & Dunung, 2011: 11)

Al igual que lo propuesto por (Cavusgil et al, 2015), el concepto de (Carpenter & Dunung, 2011), permite trascender los NI más allá de intercambio de bienes, y lo amplía por medio de la inclusión del intercambio de recursos variados. Por otra parte, consideran

que las ganancias financieras no son el único móvil detrás de la realización de los NI, también, los diferentes actores concurren al ámbito internacional por motivaciones no financieras.

De las definiciones de estos autores puede entenderse que los NI son un área abarcadora, multidisciplinar y dinámica, en la que tienen lugar el diseño, planeación y ejecución, de las diferentes transacciones internacionales desarrolladas por diferentes agentes, tanto públicos como privados, para la obtención de un fin particular. También, implica el estudio y análisis del entorno en donde estas transacciones se realizan, los factores que las impactan y condicionan (factores socioculturales, políticos-jurídicos, económicos), los flujos comerciales y de inversiones y las diferentes estrategias de internacionalización.

Como concepto alternativo, se destaca el de Negocios Globales, el cual es empleado por Mike Peng en el libro académico *Negocios Globales* (2018), en el cual considera que el concepto de Negocios Internacionales, a causa de los cambios generados por la globalización, debe repensarse y trascender hacia un entendimiento más abarcador y acorde a las nuevas realidades. Sin presentar una definición conceptual rigurosa, entiende a los Negocios Globales, como: “aquellos realizados en todo el mundo [...] incluyen: actividades de Negocios Internacionales (a través de las fronteras) [...] y actividades de negocios domésticos” (Peng, 2018: 5). Peng, argumenta la inclusión de los negocios domésticos, ya que frente a la entrada de las empresas multinacionales por medio de la inversión extranjera directa (IED), las empresas locales deben adaptarse, llevándolas a colaborar o competir con las empresas entrantes.

3. Diseño metodológico

La bibliometría se ubica como un campo de la cienciometría, que consiste en evaluar y analizar, por medio de técnicas estadísticas y cuantitativas, el comportamiento o patrones de producción científica, sea de un objeto de estudio particular, de una revista, de una institución u organización, de un país u otra territorialidad, entre otras. Entre los autores pioneros de la bibliometría, según, (Ovalles-Toledo et al, 2018) se identifican a Lotka (1926) y Bradford (1934) con los trabajos: *The frequency distribution of scientific productivity* y *Sources of information on specific subjects*, respectivamente.

A modo general, los estudios bibliométricos pueden contar con tres dimensiones: análisis de contenido, de impacto y de contexto del objeto de estudio. Ya que la finalidad principal del presente artículo es lograr comprensión sobre el dinamismo investigativo de América latina con relación a los NI y poder identificar aquellas temáticas investigativas recurrentes y emergentes durante el periodo indicado, se propone un análisis, por medio de variables e indicadores, de las dimensiones de contexto y de contenido.

Como manifiestan (Hasper et al, 2017: 508), a la hora de llevar a cabo estudios bibliométricos “para caracterizar la investigación sobre un tema exige una selección cuidadosa de los registros de base de datos que representan los trabajos”. Bajo este criterio, se seleccionó a la base de datos bibliográficos Scopus para la recuperación e identificación de los documentos. El periodo de tiempo de análisis inicia en el año en que se registra el primer documento científico de negocios internacionales en Scopus, 1996, hasta la fecha de corte de la

investigación en 2021. La búsqueda se realizó el día 05 de mayo de 2021, por lo tanto, los resultados de este último año son parciales. Entre las razones de elección de Scopus se destaca: i) cuenta con una amplia cobertura temporal, ii) las opciones de búsqueda permiten ampliar en aspectos como título, resumen, palabras clave y contenido, iii) actualmente se constituye como una de las bases de datos bibliográficas más importantes, al contar con más 40.000 revistas científicas arbitradas por pares y de todas las especialidades, iv) se actualiza de forma periódica permitiendo acceder a los más recientes avances del conocimiento

Con base a la revisión conceptual fueron definidas tres expresiones de búsqueda: *International Business*, *Cross-borderbusiness* y *global business*. La fórmula diseñada para la búsqueda e identificación de documentos es: TITLE-ABS-KEY (“international business”) OR TITLE-ABS-KEY (“cross-border business”) OR TITLE-ABS-KEY (“global business”) OR TITLE-ABS-KEY (“negocios internacionales”) OR TITLE-ABS-KEY (“negocios transfronterizos”) OR TITLE-ABS-KEY (“negocios globales”)

De esta información se extraen los indicadores: número de artículos publicados por año, centros educativos y de investigación con mayor número de publicaciones, documentos científicos por país, revistas con mayor cantidad de artículos, coautoría entre países y autores más citados en los documentos. A continuación, se establecieron dos filtros: tipos de documentos que incluyeran artículos, libros y capítulos de libros y origen, es decir, que se seleccionaron los documentos cuyo origen de publicación incluyera al menos a un país de América latina.

La información fue descargada en formato CSV Excel® y posteriormente cargada en el software VOSviewer versión 1.6.16® para llevar a cabo el análisis y representación gráfica en redes de concurrencias normalizadas de palabras clave por medio de índice de similitud de fuerza de asociación y de coautoría de países. El primero de estos análisis posibilita identificar las tendencias temáticas de un área, ya sea en el tiempo o de acuerdo con el grado de centralidad y densidad (Restrepo & Urbizagástegui, 2017); un grupo de palabras clave agregadas podría indicar temas subyacentes o se puede determinar cómo han evolucionado, en el tiempo, los temas principales de un campo de estudio.

En este sentido, cobra importancia el uso del índice de similitud Fuerza de Asociación (FA), que, como indica Gálvez (2018:461), se basa en la normalización de la intensidad de las asociaciones de las parejas de unidades de análisis, con su aplicación se obtiene el correspondiente peso de cada concurrencia de palabras-clave; y ii) posicionamiento de los nodos en un espacio bidimensional [...] los nodos que se posicionaron cerca los unos de los otros se consideraron que estaban fuertemente relacionados, mientras que los nodos muy alejados se consideraron que estaban débilmente relacionados.

Este análisis es presentado en dos rangos de tiempos (1996-2015) y (2016-2021), la elección de estos periodos responde al observar un crecimiento exponencial experimentado por las investigaciones sobre Negocios Internacionales desde el 2016. Por otra parte, dividir el análisis en estos dos periodos obedece a dos intenciones: determinar si se han presentado cambios sustanciales en el uso de palabras clave

e identificar aquellas asociaciones que permitan conocer temas emergentes en la investigación en Negocios Internacionales en América latina

Por su parte, el análisis de coautoría de países permite identificar la existencia de redes y la intensidad de investigaciones colaborativas entre diferentes centros y grupos de investigación, tanto entre países latinoamericanos como con países de otras regiones del mundo.

4. Producción científica en América latina sobre negocios internacionales: contexto e impacto

En este apartado se proveen resultados sobre el análisis bibliométrico a la producción científica en América latina sobre la temática de los Negocios Internacionales atendiendo a indicadores de contexto e impacto.

Los resultados arrojaron un total de 374 documentos científicos publicados entre 1996 hasta el 7 de mayo de 2021. De este total, 271 corresponden a artículos científicos (72.5%), 38 a capítulos de libros (10.1%), 29 a documentos de conferencias (7.8%), 19 a revisiones (5%) y 17 a libros (4.5%). El idioma predominante en este tipo de producción científica es el inglés con 338 (90%) documentos, seguido por el español con 24 (8.5%), portugués con 15 publicaciones (4%) y francés con 1 (0.26%) en este idioma.

Los indicadores de contexto

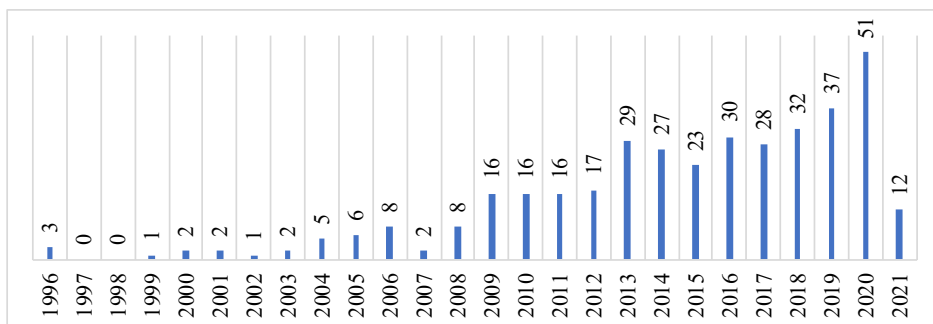
considerados: 1) artículos publicados en cada año, entre 1996 y 2021; 2) Centros educativos y de investigación con mayor número de publicaciones; 3) Documentos científicos en Negocios Internacionales por país; 4) Revistas de publicaciones de los artículos con autores latinoamericanos; 5) Redes y coautoría entre países y 6) Autores más citados en los documentos de negocios de América Latina.

El año de 1996 es cuando se registran las primeras investigaciones, de América latina, en temas de negocios internacionales (Husted et al, 1996; Rivera, 1996; Calle, 1996), estos dos últimos son documentos de conferencias. En los dos años siguientes, 1997 y 1998, no se registran documentos publicados.

En el primer lustro del siglo XXI, se registra una tímida producción, en promedio de tres documentos, por año. Es a finales de la primera década de este siglo cuando se observa una tendencia constante y creciente, indicando desarrollo investigativo activo; de hecho, en el periodo comprendido entre 2010 al 2020, se cumple la ley de crecimiento exponencial de la ciencia de Price (1973), la cual señala que entre 10 y 15, en un campo de conocimiento específico, se duplica el conocimiento y publicaciones, en este caso particular, en el periodo 2010-2020 fueron publicados en promedio 27.8 documentos por año, equivalente al 82% del total de publicaciones del periodo de análisis. (Gráfico 1).

Gráfico 1

Artículos publicados por año. 1996-2021



Fuente: Elaboración propia con base en Scopus 2021

En cuando a los centros educativos y de investigación con mayor número de publicaciones en el período de 1996-2021 se muestra que, Del total de documentos publicados, cerca del 50% se concentran en 10 universidades, institutos o centros de enseñanza. En un listado ampliado a 25 Universidades con mayor producción en temas de negocios, estas concentran el 69% de un total de cerca de 65 universidades o centros de investigación, que en el periodo analizado cuenta, en la afiliación institucional con al menos un documento publicado en la temática. Los países que registran mayor número de universidades en el listado de las 25, son Brasil con nueve y Colombia con cinco.

Por otra parte, se determina que la producción científica en NI, en América latina, tiene como origen principal Universidades y centros de investigación de naturaleza privada, en el listado anterior solo se ubican a cuatro de naturaleza pública: Universidad de Sao Paulo, Universidad Federal de Rio de Janeiro, Tecnológico de Antioquia (Colombia) y Tecnológico Nacional de México en Celaya.

Llama la atención la pobre participación de las universidades públicas en la investigación sobre este tipo de temáticas. Solo el 16% de las universidades, institutos o centros de enseñanza que cuentan con publicaciones de esta índole, poseen esta categoría, lo que deja en evidencia que este tópico aún no goza de un reconocimiento suficiente que lo ubique dentro de las materias de interés general. Lo anterior resulta contradictorio, ya que en buena parte de los países de América Latina, el aperturismo, la inserción a las dinámicas económicas internacionales y la búsqueda de mayor participación en la cadenas globales de valor, se han constituido como políticas de Estado, lo cual debería estar acompañado por una estrategia integral, no solo encaminada hacia eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias, sino también, desde los centros educativos, a formar personal capacitado capaz de comprender la complejidad de los Negocios Internacionales y el poder generar nuevo conocimiento en esta área. (Tabla 2).

Tabla 1
Universidades latinoamericanas con mayor publicación de documentos. 1996-2021

Universidad/Centro Educativo	Naturaleza	Documentos	País
U de Sao Paulo	Pública	35	Brasil
U. Eafit	Privada	33	Colombia
Tecnológico de Monterrey	Privada	33	México
Fundación Getulio Vargas	Privada	17	Brasil
EGADE	Privada	13	México
Pontificia Universidad Católica de Rio de Janeiro	Privada	12	Brasil
Universidad Nueve de Julio	Privada	11	Brasil
Universidad Federal de Rio de Janeiro	Pública	10	Brasil
INCAE	Privada	10	Costa Rica
IAE Business School	Privada	8	Argentina
Universidad de Medellín	Privada	8	Colombia
Fundación Don Cabral	Privada	7	Brasil
Universidad Austral	Privada	6	Argentina
Universidad de los Andes	Privada	6	Colombia
Universidad CEIPA	Privada	6	Brasil
Universidad Católica de Chile	Privada	5	Chile
Escuela Superior de Propaganda y Marketing	Privada	5	Brasil
ESPM	Privada	5	Brasil
Universidad Adolfo Ibáñez	Privada	4	Chile
Universidad Panamericana	Privada	4	México
Universidad Esan	Privada	4	Perú
Tecnológico de Antioquia	Pública	4	Colombia
Universidad Católica Luis Amigó. Colombia	Privada	4	Colombia
CentrumPucp Escuela de Negocios	Privada	4	Perú
Tecnológico Nacional de México en Celaya	Pública	4	México

Fuente: Elaboración propia con base en Scopus (2021)

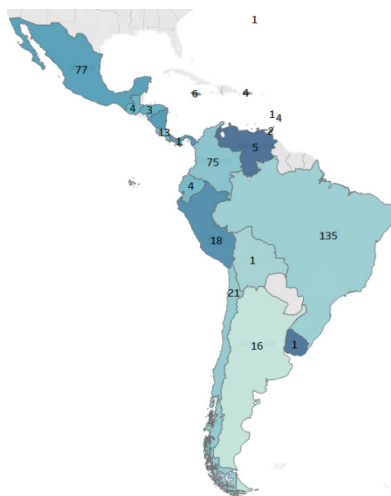
En cuanto a los documentos científicos en negocios internacionales

encontrados por país, el 76.6% de las publicaciones acumuladas entre 1996 y

2021, se concentran en tres países: en primer lugar, Brasil con una clara ventaja con 135 equivalente al 36% del total,

seguido por México con 77 publicaciones correspondiente al 20.5% y Colombia con 75 documentos el 20%. (Imagen 1).

Imagen 1
Distribución y cantidad de documentos publicados por país



Fuente: Elaboración propia con base en Scopus (2021).

Sin embargo, al observar los datos del último lustro (2016-2021) se evidencia una aceleración en el número de publicaciones de Colombia, desplazando a Brasil como primer país

en la región. Llama la atención Colombia donde el 73.3% del total documentos han sido publicados entre 2016 y 2021. (Tabla 2).

Tabla 2
Publicación de documentos 2016-2021

País	Documentos	País	Documentos	País	Documentos
Colombia	55	Costa Rica	8	Honduras	2
Brasil	48	Argentina	6	Panamá	1
México	31	Ecuador	4	Venezuela	1
Perú	13	Jamaica	4	Trinidad y Tobago	1
Chile	9	Puerto Rico	3		

Fuente: Elaboración propia con base en Scopus (2021)

En lo que corresponde a revistas con publicaciones de los artículos con autores latinoamericanos se tiene que de los 374 documentos científicos publicados entre 1996 hasta el 7 de mayo de 2021, 271 corresponden a artículos científicos los cuales han sido publicados en 132 revistas científicas. Para la elaboración de la tabla 4, se estableció como punto de corte ≥ 3 ;

revistas con 3 o más publicaciones durante el periodo analizado. Del total de artículos publicados entre 1996 y 2021, el 60% se concentran en 28 revistas científicas. De estas revistas, 8 son latinoamericanas, correspondiente al 28.5 %. 20 revistas (71.5%) no hacen parte de América latina (Reino Unido 13, Estados Unidos 4, Países Bajos 2 y Suiza 1 revista). (Tabla 3).

Tabla 3
Revistas con mayor cantidad de artículos. 1996-2021

#	Revista	Artículos	%	País
1	Journal of International Business Studies	16	5,9	Reino Unido
2	Emerald Emerging Markets Case Studies	15	5,5	Reino Unido
3	Critical Perspectives on International Business	13	4,8	Reino Unido
4	Journal of Business Research	9	3,3	Estados Unidos
5	Journal Of teaching In International Business	9	3,3	Estados Unidos
6	International Business review	8	2,9	Reino Unido
7	International Journal of Emerging Markets	8	2,9	Reino Unido
8	Advances in Sustainability and Environmental Justice	7	2,6	Reino Unido
9	Bar Brazilian Administration Review	7	2,6	Brasil
10	Espacios	7	2,6	Venezuela
11	Latin American Business Review	6	2,2	Reino Unido
12	Thunderbird International Business Review	5	1,8	Estados Unidos
13	Journal of International Management	4	1,5	Estados Unidos
14	Opción	4	1,5	Venezuela
15	RAE Revista De Administração de Empresas	4	1,5	Brasil
16	Revista Brasileira de Gestão de Negócios	4	1,5	Brasil
17	Contributions to Management Science	3	1,1	Suiza
18	Cross Cultural Management	3	1,1	Reino Unido
19	European Business Review	3	1,1	Reino Unido
20	European Journal of International Management	3	1,1	Reino Unido

Cont... Tabla 3

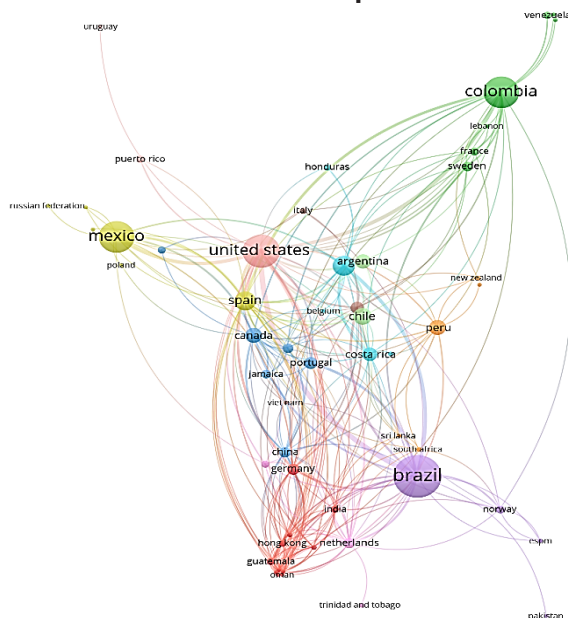
21	Innovar	3	1,1	Colombia
22	International Marketing Review	3	1,1	Reino Unido
23	Journal of Business Ethics	3	1,1	Países Bajos
24	Journal of International Entrepreneurship	3	1,1	Países Bajos
25	Management Decision	3	1,1	Reino Unido
26	Multinational Business Review	3	1,1	Reino Unido
27	Revista De Administração Mackenzie	3	1,1	Brasil
28	Revista Venezolana de Gerencia	3	1,1	Venezuela

Fuente: Elaboración propia.

Las redes y coautoría entre países se observan a parte de una red diferentes

relaciones y la forma de interactuar entre los diferentes países. Ver Imagen 2.

Imagen 2
Coautoría entre países



Fuente: Elaboración propia

Se identifican cuatro nodos principales: Colombia, México, Brasil y Estados Unidos. Este último país se ubica en una posición de más centralidad que los tres restantes nodos principales; establece coautorías con mayor cantidad de países latinoamericanos y dichas publicaciones cuentan con mayor cantidad de citas, lo que se expresan en mayor fuerza de los enlaces. La distancia existente entre los tres nodos principales latinoamericanos; Colombia, México y Brasil, es alta, esto sumado al poco grosor de los enlaces entre

ellos, permite deducir un bajo nivel de colaboración y cantidad de coautorías entre estos países.

Entre los autores más citados en los documentos de negocios internacionales de América Latina se se tomó como medida ≥ 30 ; es decir autores con 30 o más referencias es de hacer notar que de 375 documentos son referenciados un total de 19.742 autores. El resultado del análisis autores con mayor citación en artículos latinoamericanos se muestran en la Tabla 4.

Tabla 4
Autores con mayor citación en artículos latinoamericanos

Autor	Citaciones	Fuerza del enlace	Autor	Citaciones	Fuerza del enlace
Johanson, J	210	4217	Meyer, K	44	1347
Dunning, J.H	128	3698	Wright, G	56	1309
Cuervo-Cazurra	92	2786	Jones, M	40	1283
Peng, M	90	2604	Coviello, N	35	1237
Mudambi, R	69	2567	Knight, G	44	1237
Rugman, A	59	2368	Fleury, A	47	1235
Ramamurti, R	62	2324	Hitt, M	41	1224
Khanna, T	72	2223	Porter, M	51	1221
Verbeke, A	59	2037	Ciravegne, L	43	1201
Ghoshal, S	79	2010	Vahlne, J	52	1192
Vahlne, J	77	1746	Child, J	40	1185
Mcdougall, P	52	1718	Beamish	49	1155
Hofstede, G	123	1651	Zahra, S	46	1022
Oviatt, B	51	1630	Singh, H	44	968
Kogut, B	61	1622	Kostova, T	40	876
Cavusgil, S	70	1620	Schwartz, S	57	541
Luo, Y	49	1408	Ralston, D	49	467
Buckley, P	48	1401	Ang, S	47	189

Fuente: Elaboración propia

Se identifica un alto consumo de producción científica de origen norteamericano y europeo. Es decir, aquellos trabajos y publicaciones que son empleados en las investigaciones latinoamericanas en negocios internacionales provienen de latitudes diferentes a la región.

En cuanto al impacto, se presenta una comparativa de las concurrencias de

palabras clave en dos periodos (1995-2015) y (2016-2021). La identificación de las palabras clave se realizó con un número mínimo de cuatro (4) concurrencias por palabra clave. Para el primer periodo (1995-2015) se identificaron un total de 22 palabras claves con al menos 4 ocurrencias y en el periodo (2016-2021) fueron 19 palabras claves con estas características. (Tabla 5).

Tabla 5
Palabras clave recurrentes en los documentos. 1996-2015

1996-2015				2016-2021			
Palabra Clave	Ocurrencias	Enlaces	Fuerza total del enlace	Palabra Clave	Ocurrencias	Enlaces	Fuerza total del enlace
International Business	40	16	40	International Business	52	48	42
International-ization	19	7	20	International-ization	17	12	17
Brazil	11	6	13	International trade	6	6	9
Competition	5	8	12	Brazil	7	6	8
Technology	4	7	12	Emerging markets	9	6	8
Sustainability	7	7	11	International market entry	6	6	8
Emerging Markets	8	5	10	International marketing	5	5	8
Management	6	7	10	Decision making	5	5	7
Societies and institutions	4	6	9	Innovation	7	4	7
Sustainable development	4	7	9	Export performance	6	5	6
Corporate social responsibility	7	5	8	Foreign direct investment	4	4	6
Emerging economies	5	4	6	International business strategy	4	3	6
Globalization	4	5	6	Colombia	7	4	5
Latin America	9	4	6	Emerging economies	4	3	4

Cont... Tabla 5

Culture	6	5	5	Globalization	4	4	4
Information Management	4	5	5	Latin America	8	3	4
Colombia	5	3	4	Smes	4	4	4
Leadership	4	4	4	ICT	4	1	3
Trust	5	4	4	International entrepreneurship	6	2	2
Bibliometric study	6	2	3				
Global Business	5	3	3				
Cross-cultural management	5	2	2				

Fuente: Elaboración propia

Negocios Internacionales e internacionalización, se identifican como las dos palabras principales en ambos periodos. Sobresale el hecho de que entre 2016 y 2021 la palabra clave Negocios Internacionales presenta mayor cantidad de ocurrencias y de enlaces que en el primer periodo de análisis, lo cual obedece a la aceleración en publicaciones presentada entre 2016-2021, tal como se pudo apreciar en la gráfica 1, citada en páginas anteriores.

Sin embargo, al realizar una subdivisión tomando las 10 primeras palabras clave de la tabla 5, a excepción de las dos primeras: Negocios Internacionales e Internacionalización, se reconoce un reacomodo en el resto de las palabras. La palabra clave Brasil, se mantiene en los listados de los dos periodos, pero pierde posiciones, expresado en ocurrencias y enlaces, de un periodo a otro, por su parte la palabra mercados emergentes se consolida como palabra clave recurrente, al registrar mayor cantidad de ocurrencias y enlaces.

La tabla 5, al estar dividida en dos periodos de tiempo, permiten visualizar el cambio en los temas de interés, y, por lo tanto, en la agenda investigativa en temas de negocios internacionales en América latina. Las palabras clave de Competición, tecnología, sustentabilidad, gestión, sociedad e instituciones y desarrollo sustentable, pierden importancia en el periodo 2016-2021, en consecuencia, emergen palabras clave como: comercio internacional, entrada al mercado internacional, marketing internacional, toma de decisiones, innovación y desempeño de exportaciones. Lo anterior, indica una mayor inclinación, en los últimos años por abordar temáticas propias de los Negocios Internacionales, referente a estas últimas palabras clave en mención.

5. Conclusiones

En la última década se observa un crecimiento progresivo en

investigaciones que versan sobre la temática. Esto evidencia que el concepto de negocios internacionales en la región latinoamericana hace parte central de la agenda actual de investigaciones, asociado no solo a elementos productivos, también a otras temáticas como el comercio, la inversión y el desarrollo.

Aunque los negocios transfronterizos despertaron interés desde 1996 con la apertura económica en Colombia y en otros países de la región, para ese entonces constituían un proceso naciente que carecía de antecedentes locales y del que se desconocían los posibles impactos y consecuencias, lo que hacía prematuro adelantar cualquier ejercicio de investigación y producción científica. Se explica entonces el crecimiento que se ha dado en los últimos 30 años y cómo, específicamente en la última década se concentran el 82% de las publicaciones totales, teniendo presente que así como los procesos de globalización, los tratados de libre comercio y demás acuerdos económicos, han sido protagonistas, no se puede perder de vista, el impacto del crecimiento exponencial de internet y las repercusiones de esta situación respecto a los negocios y las relaciones comerciales a escala planetaria.

El hecho que cerca del 76% de la producción científica sobre Negocios Internacionales esté concentrada en tres países, Brasil, México y Colombia, en ese orden, revela no solo la activa participación de estas naciones en el relacionamiento económico y comercial, con la región y con el resto de mundo; sino que también denota la preocupación que este tipo de prácticas suscita, en cuanto a los beneficios reales para los países, y la subsiguiente respuesta académica, que se hace necesaria para analizar

estos fenómenos y sus consecuencias en cuanto a lo económico y social.

No obstante, al identificar que el 71.5% de las revistas en las que se han publicados los documentos rastreados no pertenecen a los países de América Latina, pero sí cuentan con la participación de autores de esta región, cuestiona si el enfoque de dichas investigaciones si narran las consecuencias y efectos reales, o más bien están direccionadas a identificar las potencialidades de adelantar negociaciones comerciales con países de esta zona, con las enormes ventajas tradicionalmente han existido para las naciones económicamente más fuertes.

Finalmente, se concluye, que si bien, los estudios sobre negocios en América latina no superan los 30 años, a diferencia de otras latitudes como Europa y especialmente Norte América, en donde surge y se consolida el estudio de los negocios internacionales desde la década de 1960. Este artículo, de carácter descriptivo, puede servir como punto de partida para futuras investigaciones que pretendan responder, de forma científica, preguntas, como: ¿a qué se debe la disparidad en el tiempo de las investigaciones sobre Negocios Internacionales entre América Latina en comparación con regiones como Norteamérica y Europa?, ¿Esta disparidad obedece a las diferencias en los momentos y ritmos de inserción económica internacional, en el marco de la globalización?

Referencias bibliográficas

- Agarwal, J. (1980). Determinants of foreign direct investment: A survey. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 739-773. <https://www.jstor.org/stable/40438670>

- Barkema, H., Bell, J., & Pennings, J. (1996). Foreign entry, cultural barriers, and learning. *Strategic Management Journal*, 17(2), 151-166. [https://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/\(SICI\)1097-0266\(199602\)17:2%3C151::AID-SMJ799%3E3.0.CO;2-Z](https://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/(SICI)1097-0266(199602)17:2%3C151::AID-SMJ799%3E3.0.CO;2-Z)
- Birkinshaw, J. (2000). The determinants and consequences of subsidiary initiative in multinational corporation. *Entrepreneurship Theory and Practise*, 24(1), 9-35. <https://doi.org/10.1177/104225879902400102>
- Bradford, S. (1934). Sources of information on specific subjects. *Journal of Information Science*, 10(4). <https://doi.org/10.1177/016555158501000406>
- Buckley, P., & Casson, M. (1998). Analyzing foreign market entry strategies: Extending the internalization approach. *Journal of international business studies*, 29, 539-561. <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8490006>
- Calle, R. (1996). Juridical and sociocultural problems on the definition of a law concerning property, usage and access to genetic resources in Colombia. *Journal of Ethnopharmacology*, 51(1-3), 127-146. [https://doi.org/10.1016/0378-8741\(95\)01355-5](https://doi.org/10.1016/0378-8741(95)01355-5)
- Carpenter, M., & Dunung, S. (2011). *International Business*. Saylor Foundation. <https://resources.saylor.org/wwwresources/archived/site/textbooks/International%20Business.pdf>
- Cavusgil, T., Knight, G., & Riesenberger, J. (2015). *International Business. The new realities*. Pearson.
- Coviello, N., & Munro, H. (1997). Network relationships and the internationalisation process of small software firms. *International Business Review*, 361-386. [https://doi.org/10.1016/S0969-5931\(97\)00010-3](https://doi.org/10.1016/S0969-5931(97)00010-3)
- Dunning, J. (1958). *American investment in British manufacturing industry*. Allen & Unwin.
- Dunning, J. (1998). Location and the Multinational Enterprise: A Neglected Factor? *Journal of International Business Studies*, 45-66. doi:<https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8490024>
- Egelhoff, W. (1982). Strategy and structure in multinational corporations: A revision of the Stopford and Wells model. *Strategic Management Journal*, 9(1), 1-14. <https://www.jstor.org/stable/2485998>
- Gálvez, C. (2018). El campo de investigación del Análisis de Redes Sociales en el área de las Ciencias de la Documentación: un análisis de co-citación y co-palabras. *Revista General de Información y Documentación*, 28(2), 455-475. <https://doi.org/10.5209/RGID.62834>
- Hasper Tabares, J., Correa Jaramillo, J., Benjumea Arias, M., & Valencia Arias, A. (2017). Tendencias en la investigación sobre gestión del riesgo empresarial: un análisis bibliométrico. *Revista Venezolana De Gerencia*, 22(79), 506-524. <https://doi.org/10.37960/revista.v22i79.23036>
- Hyer, S. (1976). *The international operations of national firms: A study of direct foreign invest-.* MIT Press.
- Husted, B., Dozier, J., McMahon, J., & Kattan, M. (1996). The impact of cross-national carriers of business ethics on attitudes about questionable practices and form of moral reasoning. *Journal of*

- International Business Studies*, 27, 391-411. <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8490141>
- Johanson, J., & Vahlne, J. (1977). The Internationalization Process of the Firm—A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments. *Journal of International Business Studies*, 8, 23-32. <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8490676>
- Johanson, J., & Wiedersheim, F. (1975). The internationalization of the firm. Four Swedish cases. *Journal of management*, 12(3), 305-323. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6486.1975.tb00514.x>
- Kogut, B., & Singh, H. (1990). The Effect of National Culture on the Choice of Entry Mode. *Journal of International Business Studies*, 19, 411-432. <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8490394>
- Kogut, B., & Zander, U. (1993). Knowledge of the Firm and the Evolutionary Theory of the Multinational Corporation. *Journal of International Business Studies*, 24(4), 625-645. <https://www.jstor.org/stable/155168>
- Lotka, A. (1926). the frequency distribution of scientific productivity. *Journal of the Washington Academy of Sciences*, 317-323.
- McWilliam, S., & Nielsen, B. (2020). Global value chains and development: Redefining the contours of 21st century capitalism. *Journal of International Business Studies*, 1347-1350. <https://doi.org/10.1057/s41267-020-00303-3>
- Melin, L. (1992). Internationalization as a strategy process. *Strategic Management Journal*, 13(Special), 99-118. <https://doi.org/10.1002/smj.4250130908>
- Ovalles-Toledo, L. V., Moreno Freites, Z., Olivares Urbina, M. Ángel, & Guerra Harold, S. (2018). Habilidades y capacidades del emprendimiento: un estudio bibliométrico. *Revista Venezolana De Gerencia*, 23(81), 217 - 234. <https://doi.org/10.37960/revista.v23i81.23477>
- Peng, M. (2018). *Negocios Globales*. Cengage Learning.
- Petersen, B., & Welch, L. (2019). The global value chain and internalization theory. *Journal of International Business Studies*, 1414-1423. doi:<https://doi.org/10.1057/s41267-019-00218-8>
- Porter, M. (1991). *Ventaja Competitiva*. Editorial REI Argentina, S.A.
- Price, D. (1973). *Hacia una ciencia de la ciencia*. Ariel.
- Restrepo Arango, C., & Urbizagástegui Alvarado, R. (2017). Red de copalabras en la bibliometría mexicana. *Investigación Bibliotecológica: archivonomía, bibliotecología e información*, 31(73), 17-45. doi:<http://dx.doi.org/10.22201/iibi.24488321xe.2017.73.57845>
- Rivera, M. (1996). Financial planning in a National Oil Company: the Mexican case. *Proceedings of the SPE International Petroleum Conference & Exhibition of Mexico*, 153-158. <https://doi.org/10.2118/35317-MS>
- Rugman, A. M., Verbeke, A., & Nguyen, Q. T. K. (2011). Fifty Years of International Business Theory and Beyond. *MIR: Management International Review*, 51(6), 755-786. <http://www.jstor.org/stable/41411007>
- Rugman, A. M. (1981). A Test of Internalization Theory. *Managerial and Decision Economics*, 2(4), 211-219. <http://www.jstor.org/stable/2487128>

- Rugman, A. M., & Verbeke, A. (1993). Foreign Subsidiaries and Multinational Strategic Management: An Extension and Correction of Porter's Single Diamond Framework. *MIR: Management International Review*, 33, 71–84. <http://www.jstor.org/stable/40228191>
- Sinkovics, N., & Sinkovics, R. (2019). *International business and global value chains*. En S. Ponte, G. Gereffi, & G. Raj-Reichert, *Handbook on Global Value Chains* (págs. 417-431). Edward Elgar Publishing. doi:<https://doi.org/10.4337/9781788113779>
- Stopford, J. (1972). *Managing the multinational enterprise: Organization of the firm and ownership of the subsidiari*. Basic Book.
- Vernon, R. (1966). International Investment and International Trade in the Product Cycle. *The Quarterly Journal of Economics*, 80(2), 190–207. <https://doi.org/10.2307/1880689>
- Wright, R. (1970). Trends in international business research. *Journal of International Business Studies*, 109-123.
- Xu, D., & Shenkar, O. (2002). Institutional Distance and the Multinational Enterprise. *The Academy of Management Review*, 27(4), 608–618. <https://doi.org/10.2307/4134406>