



Principales teorías de la Inversión Extranjera Directa en los países

Main theories of Foreign Direct Investment in countries

DOI: <https://doi.org/10.33110/inceptum.v19i2.460>

(Recibido: 19/06/2024; Aceptado: 10/12/2024)

Rubén Molina Martínez¹

Heinz Geovanny Méndez Ortiz²

Resumen

En este artículo se discuten y analizan algunas de las principales teorías de la Inversión Extranjera Directa (IED), las cuales son, “Internacionalización o Inversión Extranjera Directa”, “Internalización”, “Costos de Transacción” y el “Paradigma Ecléctico de Dunning”. Cada uno de estas teorías aportan explicaciones y razones subyacentes en la complejidad de la IED desde una perspectiva económica, empresarial e internacional. Dentro de los hallazgos se explicó el crecimiento vertiginoso de las teorías de la Inversión Extranjera Directa, en el que cada una aporta nuevas variables o supuestos económicos para entender el fenómeno, así como, críticas u observaciones a otras teorías.

Palabras Clave: teorías de la IED, empresas multinacionales, competitividad.

Abstract

This article discusses and analyzes some of the main theories of Foreign Direct Investment (FDI), which are Internationalization or Foreign Direct Investment, Internalization, Transaction Costs and Dunning's Eclectic Paradigm. Each of these theories provides explanations and underlying reasons for the complexity of FDI from an economic, business and international perspective. The findings explain the rapid growth of theories of

¹ Profesor investigador adscrito al Instituto de Investigaciones Económicas y Empresariales de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, México. ORCID: 0000-0002-9840-6441. Correo electrónico: rmolina@umich.mx

² Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, México. ORCID: 0009-0000-7846-3484. Correo electrónico: 2251459c@umich.mx

Foreign Direct Investment, in which each one provides new variables to understand the phenomenon, as well as criticisms or observations of other theories.

Keywords: theories of FDI, multinationals, competitiveness.

1. Introducción

En este trabajo se discuten y analizan las principales teorías de la Inversión Extranjera Directa (IED), un fenómeno clave en la economía global, que implica el establecimiento de operaciones empresariales en países extranjeros. La IED es fundamental en el mundo globalizado, en el que las economías internacionales se integran, la comprensión de las teorías sobre este fenómeno es relevante para diversos actores, como empresas, gobiernos, analistas de negocios internacionales y académicos.

Para abordar esta temática, se han identificado y analizado las teorías más influyentes dentro de las áreas de Ciencias en Negocios Internacionales y Ciencias Económicas. Las teorías con mayor trascendencia que se exploran en este estudio incluyen la Teoría de la Internacionalización o de la Inversión Extranjera Directa, la Teoría de la Internalización, el Paradigma Ecléctico de Dunning u OLI, y la Teoría de los Costos de Transacción.

El tipo de investigación aplicada en el desarrollo de este trabajo es documental, con una técnica cualitativa, con la finalidad de analizar cada una de las Teorías de la Inversión Extranjera Directa. En este sentido, el presente estudio se fundamenta en propuestas y trabajos realizados anteriormente, con el objetivo de indagar, recolectar y sintetizar información relevante sobre las teorías de la IED.

En la estructura del documento se encuentran cuatro secciones principales. En primer lugar, se aborda el Método establecido para el desarrollo de la investigación. Posteriormente, se adentra a la Revisión de la Literatura, en el que se introducen las principales teorías de la IED. A continuación, se presenta el Análisis y Discusión con los resultados obtenidos. Por último, se ofrecen conclusiones.

2. Método

El tipo de investigación utilizada para este artículo es de carácter documental, una técnica de investigación cualitativa que implica la búsqueda y análisis de información en un conjunto de documentos científicos, incluyendo libros, revistas y artículos académicos. Según Tancara (1993), este enfoque permite profundizar en el tema de interés a través de la recopilación, síntesis y análisis de información procedente de trabajos previos y sistematizados. Este método es particularmente útil para explorar y entender la evolución y el estado actual de las teorías sobre la Inversión Extranjera Directa, proporcionando una base sólida para la discusión y el análisis crítico de las mismas.

3. Revisión de la literatura

Antes de abordar las principales teorías de la IED, partiremos de su definición: Inversión Extranjera Directa, es un flujo de capital de una empresa matriz hacia un país receptor para la adquisición de activos productivos o crear una nueva filial desde cero, con la finalidad de crear un vínculo económico y de negocios a largo plazo. Fuente: definición propia.

3.1 Teoría de la Inversión Extranjera Directa

Stephen Hymer, pionero en la teoría de la internacionalización en los negocios internacionales con su tesis: "The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment" (1960), planteó la creación de ventajas compensatorias, entendidas como ventajas competitivas en el mercado extranjero a través de las multinacionales (MNE) cuyo enfoque se centra en el control de los activos de la firma y en alcanzar un poder monopolístico, valiéndose de las imperfecciones del mercado.

La teoría de Hymer, se basa en las siguientes posturas: 1) la inversión multinacional alcanzará la rentabilidad, bajo la condición de tener una ventaja compensatoria sobre las empresas del país destino, 2) el mercado del país destino no debe ser neoclásico, es decir debe ser un mercado imperfecto, 3) controlar el uso de activos sustanciales en el extranjero con el objetivo de reducir los riesgos y alcanzar una ventaja monopolística, 4) las multinacionales tienen la capacidad de intervenir en los mercados y de eliminar a la competencia (Dunning y Rugman, 1985; Rugman, et.al., 2011).

Kindleberger (1969), profundizó más en la IED al apoyarse en las fallas del mercado para el desarrollo de su teoría. Calvet (1981), por su parte, analizando a Kindleberger, propuso un nombre creativo a sus fallas del mercado, lo denominó como "paradigma de imperfecciones del mercado".

El paradigma de imperfecciones, expresa los siguientes encabezados: 1) Desviación de la competitividad perfecta en los mercados de bienes, en este punto hace referencia a la diferenciación de productos, y la habilidad expresada en el marketing, 2) Imperfección en los mercados de factores, aprovecha la alta gestión y combina con ventajas de monopolio, 3) Economía interna y externa de escala, son aprovechadas por la integración vertical, 4) Limitaciones gubernamentales a la salida o entrada de IED, en el intento de reducir importaciones el gobierno puede aumentar impuestos en defensa de la producción interna, lo que puede provocar un efecto contraproducente al descubrir que ha dado apertura a las multinacionales (Kindleberger, 1969).

Caves (1971), dice que una empresa no tiene motivos para invertir en mercados extranjeros, mientras existan oportunidades rentables para la explotación de economías de escala en la ubicación de origen, al no tener un alto margen de oportunidades las empresas se expanden a través de las fronteras geográficas, apostando a consolidar un pequeño número de empresas que ofrecen productos o servicios que son percibidos como diferentes por los consumidores, logrando aprovechar y explotar las imperfecciones del mercado.

3.2 Teoría de los Costos de Transacción (TCT)

En la Teoría de los Costos de Transacción fue pionero Ronald Coase (1937), en su artículo "The Nature of the Firm", señala que, en el mercado, fuera de la empresa, la producción depende de los movimientos de precios, dentro de una empresa, las transacciones de mercado se eliminan, y ante la compleja estructura del mercado, pueden ser sustituidas por el empresario-coordinador, que dirige la producción.

Es importante reflejar un punto de la TCT, en sí representa una crítica a la teoría neoclásica, porque difiere con el supuesto de los neoclásicos de competencia perfecta, es decir, entre oferentes y demandantes son tomadores de precios, logrando que los mercados se vacíen y por consecuencia no habría cabida para los costos de transacción.

Oliver Williamson, en la década de los 70's profundizó la TCT, estableciendo los supuestos de comportamiento claves en los que la TCT se sustenta, el primero es, la racionalidad limitada, y el segundo, el comportamiento oportunista (Williamson, 1981).

De acuerdo a Cuypers et al. (2013), los supuestos son la base para entender dos fenómenos que se dan en la organización que son: las Características de Transacción y los Mecanismos de Gobernanza.

Con base en Cuypers et al. (2013), dicen que, para el caso de las Características de Transacción, se menciona que son tres elementos:

(1) Especificidad de los activos: se considera un factor medular, se refiere a que su valor de uso es altamente especializado.

(2) Incertidumbre: se refiere al comportamiento futuro que puede tener alguna de las partes involucrada en la transacción o de acontecimientos o comportamientos futuros.

(3) Frecuencia: El grado de recurrencia en las transacciones entre las firmas, generan confianza y credibilidad entre las partes.

Asimismo, en relación a los Mecanismos de Gobernanza, se pueden analizar tres formas diferentes de gobernanza (Cuypers, et.al, 2013):

(1) Jerarquía: Las transacciones se internalizan dentro de la organización

(2) Mercado: Se establece a través de contratos, o toman los precios del mercado de corte neoclásico.

(3) Híbrido: Es la combinación entre el mecanismo de Jerarquía y Mercado.

De esta manera las Características de Transacción y los Mecanismos de Gobernanza, están interrelacionados, al punto en que considerar ambos elementos de la organización, nos conllevan a minimizar los costos de transacción, alcanzando mitigar la racionalidad limitada y la posibilidad de un comportamiento oportunista, asimismo, aporta al desarrollo de una ventaja competitiva sostenida para la empresa mediante la internalización de algunos activos específicos.

Esta perspectiva, se puede ahondar diciendo que la posibilidad de internalizar activos específicos es sustancial, porque permitiría a las empresas desarrollar una ventaja de competitividad sostenida, a través de las tres formas diferentes de gobernanza (Rodríguez, et.al., 2015).

Entonces, es importante preguntar, ¿Si en la teoría neoclásica se establece un sistema de precios con la capacidad de ser eficiente y se cumple el supuesto de competencia perfecta, para qué sirve la firma? para responder, se plantea la suposición que la marca distintiva de la empresa es la superación del mecanismo de los precios (referente a la teoría neoclásica), incluso la organización de la firma puede reducir los costos, basándose en la obtención de inputs a menor costo, que al realizar a través de las transacciones del mercado. Cabe mencionar otra ventaja, que, si falla la internalización, aún la firma puede regresar al mercado directo (Coase, 1937).

Los costos de transacción, se pueden vincular a la IED a través de los modos de entrada. El modo de entrada se refiere a la forma en el que la empresa decide ingresar a los mercados foráneos, incluso el tema fronterizo en el marketing internacional es la elección adecuada del modo de entrada en los mercados extranjeros (Anderson y Gatignon, 1986).

Se puede afirmar, que los modos de entrada vinculados a la TCT en la Inversión Extranjera Directa son los siguientes: Joint Ventures, Adquisición y/o Fusión, Greenfield y Brownfield. Es importante para las empresas elegir los mecanismos de gobernanza y las características de transacción para adentrarse a un mercado extranjero.

3.3 Teoría de la Internalización

La Teoría de la Internalización, ha demostrado convincentemente porqué los mercados de corte neoclásico y los contratos vinculados a estos, tienen altos costos de transacción. También explica los motivos por los que las empresas son más eficientes internamente en la reducción de los costos de transacción asociados con el uso del mercado, el método de internalizar se lo conoce como jerarquía (Hennart, 1986).

La Teoría de la Internalización establece que las multinacionales se caracterizan por ser maximizadoras de beneficios en los mercados imperfectos; las firmas crean un mercado interno controlado por un mecanismo de gobernanza jerárquico, buscando la reducción de los costos de transacción (Banalieva y Dhanaraj, 2019).

De acuerdo a Rugman et al, (2011), la obra de Buckley y Casson (1976), “The Future of the Multinational Enterprise”, identificó la internalización de mercados de productos intermedios, rompiendo con la tradición de ventajas monopolísticas vinculadas a las barreras de entrada, consumo o la imperfección del mercado en los mercados de producción final, lo cual es la piedra angular de la teoría de Hymer (1960), Kindleberger (1969) y Caves (1971).

La teoría de la internalización, adopta las ideas de la teoría de costos de transacción de Coase (1937), además de estar en consonancia y en paralelismo con el innovador aporte de Williamson (1975), sobre la eficiencia relativa del mercado y los diferentes mecanismos de gobernanza (Hennart, 1986; Rugman et al, 2011).

Respecto de la internalización, Rugman (1981) habla de la lubricación de la organización a través de precios de internos, teniendo la capacidad de corregir fallas de los mercados, en especial a los altos costos de transacción. Buckley (1983), tiene una opinión en sintonía de Rugman, al decir que la internalización es poder operar a los márgenes más cercanos de un mercado interior perfecto. Mientras para Casson (1981), defiende que la razón central de las multinacionales, es integrar sus operaciones bajo una sola unidad de control (jerarquía), y que el mercado interno es adecuado cuando la empresa es descentralizada y tiene poderes de control sobre los gerentes que conducen las plantas individuales.

Rugman (1981), contribuyó y extendió la teoría de la internalización de modo dinámico, contrasta la IED con la exportación y la concesión de licencias [los tres conceptos considerados por el autor como modos de entrada para las firmas en los mercados extranjeros], y la construcción de puntos potenciales [control y recursos, riesgo y costos, adaptación al mercado local, recursos disponibles] de cambio para cada uno de los tres modos de entrada a largo plazo. Además, indagó las implicaciones de la teoría de la internalización en las finanzas corporativas (Rugman y Verbeke, 2008).

La teoría de la internalización, no es una garantía de suplir a las fallas del mercado, es decir las firmas no pueden asegurar su éxito en reemplazarlo (Hennart, 1986). En ese sentido nos encontramos en un punto de contraste, porque teóricamente las empresas pueden ser más eficientes que los mercados, minimizando costos en mercados intermedios, pero igual pueden llegar a tener errores o fallas, e incluso en el peor de los casos, empeorar el mercado interno, aumentando costos intermedios y tener la necesidad de recurrir al mercado externo (neoclásico).

3.4 Teoría del Paradigma Ecléctico de Dunning u OLI

El paradigma ecléctico de Dunning, es una de las teorías más importantes en los negocios internacionales para explicar la Inversión Extranjera Directa, basado en un constructo sencillo, pero profundo.

Dunning (2000), asevera que la medida, la geografía y la estructura de la producción llevada a cabo por las multinacionales en mercados foráneos, están determinados por la asociación intrínseca de tres variables, que comprenden los componentes de tres subparadigmas.

Las variables o subparadigmas tienen una visión integradora de las ventajas competitivas en la IED, estas también son conocidas como ventajas de propiedad u ownership (O), ventaja de ubicación o location (L) y ventajas internas de la firma o internalization (I). Las siglas en paréntesis, al integrarlas conforman OLI, la otra forma en la que es conocido este paradigma.

Dunning, realiza un análisis exhausto de cada uno de los subparadigmas:

- 1) Ventajas de propiedad: Se refiere a los recursos propios de la empresa o activos específicos. Las multinacionales tienen una ventaja o conjunto de ventajas consideradas únicas y sostenibles que marcan la diferencia sobre su competencia en los mercados foráneos, lo que otorga una posición competitiva más consolidada, caracterizada por ser de difícil replicación (Dunning, 2000). Las diferencias pueden explicarse por medio de un análisis de las características de la dotación de factores de los países en el que operan las multinacionales, y en especial del país de donde es originaria la multinacional, que es donde surge sus ventajas de propiedad (Dunning, 1980). Explícitamente, las ventajas de las multinacionales se centran en su capacidad de producir internamente, organizar todos sus activos, patentar tecnología, y adaptarse a los mercados foráneos y la innovación.
- 2) Ventajas de ubicación: Se refiere a la ubicación de los países o regiones. El paradigma afirma que las dotaciones inmóviles, más las ventajas de propiedad aumenta el nivel de aprovechamiento de la IED en el país receptor. En particular la variable tiene nuevos indicadores como es el caso del tipo de cambio, riesgos políticos y el implemento de políticas supranacionales (Dunning, 2000).
- 3) Dunning (1995), ahonda acerca de las ventajas de ubicación de los países, menciona que se debe dar más peso a los siguientes factores: (1) el arraigo territorial de los activos inmobiliarios interdependientes, en particular áreas geográficas; (2) la creciente necesidad de integración espacial de actividades económicas complejas y que cambian rápidamente; (3) las condiciones bajo las cuales pueden florecer alianzas entre empresas que mejoren la competitividad; y (4) el papel de las autoridades nacionales y regionales para influir en el alcance y la estructura de centros de excelencia localizados.

Ventajas de internalización: El tercer subparadigma, aborda la manera en que las multinacionales, aprovechan sus competencias centrales siendo estas competitivas o específicas a través de la explotación de los activos inmóviles de un país extranjero (Dunning, 2000). Un ejemplo clásico respecto de las ventajas específicas está en la posesión de la tecnología per sé, la aplicación de tecnología ofrece a la empresa productora una ventaja sobre la competencia global. Asimismo, internalizar y patentar esta tecnología proporciona beneficios adicionales en comparación con venderla a un productor extranjero para la fabricación de bienes similares. Sin estas ventajas de internalización, la inversión extranjera directa (IED) sería reemplazada por una simple

transacción en el mercado basada en un contrato entre comprador y vendedor. (Dunning, 1980).

- 4) La internalización para la multinacional, tiene un conjunto de ventajas para la empresa, partiendo desde la evitación de costos de búsqueda y negociación, asimetrías de la información que generan un riesgo moral y selección adversa en el que el agente adquiere más información que el principal. Además, evita los costos de contratos incumplidos y los litigios jurídicos por esta causa, y finalmente reduce la incertidumbre (Dunning, 2000).

4. Análisis y Discusión

El análisis y discusión se centra en la Teorías de la Internacionalización o Inversión Extranjera Directa, Internalización, Costos de Transacción y el Paradigma Ecléctico de Dunning u OLI, cada una de las teorías explica el fenómeno de economía internacional, destacan los supuestos y factores principales que alientan a que exista IED por parte de las empresas multinacionales.

Las teorías mencionadas en el párrafo anterior comparten factores en común porque se enfocan en mercados imperfectos, es decir, aquellos que no cumplen con el supuesto de competencia perfecta propuesto por los neoclásicos. Podemos encontrar la imperfección del mercado desde la Teoría de la Internacionalización, al exponer que se debe alcanzar un poder monopolístico (Hymer, 1960), el conjunto de imperfecciones del mercado (Kindleberger, 1969), y la apuesta por el oligopolio diferenciado de las multinacionales en el extranjero (Caves, 1971).

Por parte de la TCT, los mercados imperfectos se sitúan en sus principales supuestos, racionalidad limitada y comportamiento oportunista, consideradas en ambos casos fallas de mercado (Cuypers, et.al, 2013). La Teoría de la Internalización, se sujeta a los mercados imperfectos, al no transaccionar en el mercado por los altos costos de transacción y cambiarlo por precios internos, es así como corrige las fallas del mercado, es decir acercarse a un mercado interior perfecto (Rugman 1981, Buckley 1983).

Para el caso de Dunning (1980, 2000), se aprecia al mercado imperfecto en dos de los subparadigmas planteados, en el caso de ventajas de propiedad, se refiere a mantener ventajas únicas, es decir se presenta un caso de asimetría de información, en el que la firma se reserva activos específicos como tecnología patentada. Esta desigualdad de información es una clara muestra de las fallas del mercado. Además, el autor coincide con autores como Coase (1937), Williamson (1981), Hennart (1986), Rugman (1981) y Buckley (1983), en la necesidad de internalizar los activos específicos, para reducir los costos de transacción, oportunismo, contratos inconclusos y reducción de la incertidumbre.

También existen factores que las distinguen entre teorías, como la Teoría de la Internacionalización que innovó en la IED, explicó cómo o por qué las empresas se expanden, contribuyó al cambio de enfoque, centrándose en la empresa individual, y que se mueve entre naciones aprovechando el uso de sus ventajas específicas o monopolísticas. Cabe mencionar que la teoría de la IED es criticada por el resto de teorías como “Internalización”, “TCT”, “OLI”, porque este conjunto de teorías rompe con las ventajas monopolísticas al fijarse en los mercados intermedios con la finalidad de internalizar ciertas actividades, proporcionando nuevos marcos teóricos para entender la forma en que minimizan los costos de transacción de las multinacionales.

Las teorías vinculadas a la Internalización, TCT, OLI se distinguen por características intrínsecas en cada una de ellas, para la Teoría de Costos de Transacción, explica las diversas

formas de gobernanza que puede elegir una multinacional las cuales son, jerarquía, mercado e híbrido, para reducir los costos de transacción; por otra parte, el caso de la Internalización ahonda en las ventajas de internalizar ciertas transacciones, con el fin de reducir los costos a través de la organización y los riesgos del mercado; y finalmente la Teoría OLI, ofrece diversos subparadigmas, ubicación, propiedad e internalización (lo último coincide con las ideas de TCT e Internalización), sin embargo, explica la explotación de las ventajas caracterizadas por ser únicas y sostenibles, al igual que las ventajas competitivas o específicas por parte de las multinacionales.

5. Conclusión

En este trabajo se concluye que las principales teorías sobre la “Internacionalización o Inversión Extranjera Directa”, “Internalización”, “Costos de Transacción” y el “Paradigma Ecléctico de Dunning u OLI”, proporcionan una base sólida para entender los diferentes enfoques subyacentes del fenómeno IED, en el que proporcionan herramientas analíticas sustanciales para explorar la complejidad de las empresas multinacionales a nivel global.

La evolución de las teorías de la IED, han pasado por un crecimiento vertiginoso para explicar el funcionamiento de la empresa en el extranjero, pasando en sus inicios por ventajas monopolísticas y barreras de entrada, transitando a la internalización y la preocupación por la organización de la multinacional, además, de las estrategias de elegir un tipo de gobernanza, y explotar factores adicionales como la localización y la propiedad.

Bibliografía

- Anderson, E., & Gatignon, H. (1986). Modes of foreign entry: A transaction cost analysis and propositions. *Journal of international business studies*, 17, 1-26. <https://link.springer.com/article/10.1057/palgrave.jibs.8490432>
- Banalieva, E., & Dhanaraj, C. (2019). Internalization theory for the digital economy. *Journal of International Business Studies*, 50, 1372-1387. <https://link.springer.com/article/10.1057/s41267-019-00243-7>
- Buckley, P. J., & Casson, M. (1976). *The Future of the Multinational Enterprise*. Palgrave Macmillan.
- Buckley, P. J. (1983). "New Theories of International Business: Some Unresolved Issues". In: Mark C. Casson (Ed.), *The Growth of International Business*. [Routledge Library Editions: International Business](#)
- Calvet, A. (1981). A Synthesis of Foreign Direct Investment Theories and Theories of the Multinational Firm. *Journal of International Business Studies*, 12(1), 43-59. <http://www.jstor.org/stable/154418>
- Casson, M. (1981). *Inside the Multinationals* (1ra ed). Croom Helm
- Caves, R. (1971). International Corporations: The Industrial Economics of Foreign Investment. *Economica*, 38(149), 1-27. <https://doi.org/10.2307/2551748>
- Coase, R. (1937). The nature of the firm. *Económica*. 4(16), 386-405. <https://doi.org/10.2307/2626876>
- Codina, L. (2022). The IMRaD model of scientific articles: what is and how can be applied in the humanities and social sciences?. *Hipertext. net*. 2022;(24): 98-103. <https://www.lluiscodina.com/wp-content/uploads/2022/06/397758-Texto-del-articulo-583062-2-10-20220527.pdf>



- Cuyppers, I. R., Hennart, J. F., Silverman, B. S., & Ertug, G. (2021). Transaction cost theory: Past progress, current challenges, and suggestions for the future. *Academy of Management Annals*, 15(1), 111-150. <https://doi.org/10.5465/annals.2019.0051>
- Dunning, J. H. (1980). Toward an eclectic theory of international production: Some empirical tests. *Journal of international business studies*, 11, 9-31. <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8490593>
- Dunning, J. H., & Rugman, A. M. (1985). The influence of Hymer's dissertation on the theory of foreign direct investment. *The American Economic Review*, 75(2), 228-232.
- Dunning, J. H. (1995). Reappraising the Eclectic Paradigm in an Age of Alliance Capitalism. *Journal of International Business Studies*, 26(3), 461-491. <https://link.springer.com/article/10.1057/palgrave.jibs.8490183>
- Dunning, J. H. (2000). The eclectic paradigm as an envelope for economic and business theories of MNE activity. *International Business Review*, 9(2), 163-190. <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0969593199000359>
- Hennart, J. F. (1986). What is internalization? *Weltwirtschaftliches Archiv*, 122, 791-804. <https://doi.org/10.1007/BF02707861>
- Hymer, S. (1960). The international operations - a study of direct foreign investment. <https://dspace.mit.edu/bitstream/handle/1721.1/27375/02013925-MIT.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Kindleberger, C.P. (1969). *American Business Abroad: Six Lectures on Direct Investment*. Yale University Press.
- Rodríguez, J. C., Gómez, M., & Ramírez, K. N. (2015). Competitive advantage in knowledge-based firms of emerging economies: Evidence from Mexico. *International Journal of Globalisation and Small Business*, 7(1), 39-58. <https://doi.org/10.1504/IJGSB.2015.069035>
- Rugman, A. M. (1981). *Inside the multinationals: The economics of internal markets*. Columbia University Press.
- Rugman, A. M., y Verbeke, A. (2008). Internalization theory and its impact on the field of international business. *Research in Global Strategic Management*, 155-174. [https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1016/S1064-4857\(08\)00003-X/full/pdf](https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1016/S1064-4857(08)00003-X/full/pdf)
- Rugman, A. M., Verbeke, A., & Nguyen, Q. T. K. (2011). Fifty Years of International Business Theory and Beyond. *Management International Review*, 51(6), 755-786. <https://www.jstor.org/stable/41411007>
- Tancara, C. (1993). La investigación documental. *Temas sociales*, (17), 91-106.
- Williamson, O. E. (1981). The modern corporation: origins, evolution, attributes. *Journal of economic literature*, 19(4), 1537-1568.