



## EL ESTADO DEL ARTE DE LAS EMPRESAS NACIDAS GLOBALES MEXICANAS

Saucedo-Espinosa, Francisco<sup>1</sup>, Vázquez-Zacarías, Manuel Alexis<sup>2</sup>, &  
López, Lira-Arjona, Alfonso<sup>3</sup>.

FACPYA UANL

francisco.saucedoe@uanl.mx

*Alerce # 4845 Col. Cedros Monterrey Nuevo León México*

*018183090611*

*Fecha de envío: 06/Mayo2016*

*Fecha de aceptación: 16/Mayo/2016*

### Resumen / Abstract

1. Para las pequeñas y medianas empresas (PYME) en economías como la mexicana, es importante tener una administración auto sostenible debido a la escasez de recursos que las caracteriza. Así mismo, las empresas deben buscar una gestión orientada a la Responsabilidad Social Empresarial (RSE), pues debe considerar que las actividades que realiza afectan de manera positiva o negativa tanto la calidad de vida del personal, como el entorno en que trabaja, dejando atrás la creencia de que la responsabilidad de las empresas radicaba en ser lucrativa. Empresas con esas características y que además emprenden negocios internacionales desde una etapa temprana en su desarrollo están surgiendo en números significativos alrededor del mundo (Weerawardena, Mort, Liesch, & Knight, 2007), las cuales son conocidas como Empresas

Nacidas Globales (ENG), de las cuales existen reportes de un incremento en su número.

(Cavusgil & Knight, 1997) (McKinsey & Co., 1993) (Oviatt & McDougall, 1994) (Rennie, 1993).

For small and medium enterprises (SMEs) in emerging economies, it is important to have a self-sustainable management due to the scarcity of resources that characterizes them. Likewise, companies should seek Corporate Social Responsibility (CSR) management oriented, because it should be considered that the activities affect positively or negatively both the quality of life of personnel, and the environment in which it works, leaving behind the belief that corporate responsibility lay in just being profitable. Companies with these characteristics and also undertake international business from an early stage in their development are emerging in significant numbers around the world (Weerawardena, Mort, Liesch, & Knight, 2007), those firms are known as Born Global Companies (BG) of which there are reports of an increase in their number. (Cavusgil & Knight, 1997) (McKinsey & Co., 1993) (Oviatt & McDougall, 1994) (Rennie, 1993).

**Palabras Clave / Key Words:**

Empresas nacidas globales, internacionalización, autosustentable, responsabilidad social empresarial

Born Global, internationalization, self-sustainable, corporate social responsibility

**Introducción**

En países de economía emergente, como lo es México, para las pequeñas y medianas empresas (PYME) siempre ha sido importante lograr un uso eficiente de todos los recursos que tiene a su

alcance, pues la propia escasez de dichos recursos en el entorno económico hace difícil la supervivencia de cualquier empresa.

En ese sentido, actualmente se puede identificar una tendencia hacia un modelo de empresa que se caracteriza por “crear valor económico, medioambiental y social a corto y largo plazo, contribuyendo de esta forma al aumento del bienestar de las generaciones presentes y futuras, tanto en su entorno inmediato como en el planeta en general” (Antolín & Gago, 2004).

“Pareciera que las empresas enfrentan muchos retos antes de alcanzar la posibilidad de internacionalizarse gradualmente en tiempo y en términos de países, pues las empresas tienen que crecer rápidamente para enfrentar la competencia global. La cuestión es si las empresas latinoamericanas tienen los recursos financieros y la base educativa e industrial para crear empresas nacidas globales” (Wilska & Tourunen, 2001).

A pesar de los pocos recursos financieros, humanos e intangibles que caracteriza a la mayoría de las PYME, empresas que emprenden negocios internacionales desde una etapa temprana en su desarrollo están surgiendo en números significativos alrededor del mundo y están participando en mercados internacionales desde etapas muy tempranas (Weerawardena, Mort, Liesch, & Knight, 2007).

Para las PYME mexicanas, es importante no solo tener la base educativa para generar una empresa nacida global, sino que se debe pretender alcanzar una administración que permita a la empresa ser auto sostenible, intentando así cubrir directamente la escasez de recursos que

caracteriza no solo a las PYME mexicanas, sino a todas las pequeñas, medianas y alrededor del mundo.

Ésta tendencia de que la PYME o cualquier empresa, considerada como una organización, tiene un rol de suma importancia para su entorno social y no solamente está restringida a la generación de fuentes de riqueza y fuentes de empleo es día tras día mejor vista y obtiene más aceptación, desplazando así las iniciales ideas o conceptos generados por Friedman (1970) quien afirmó en varias ocasiones que la única responsabilidad de la empresa es maximizar las ganancias económicas, con el único límite de la ley y las costumbres mercantiles.

Empresas con esas características y que además emprenden negocios internacionales desde una etapa temprana en su desarrollo están surgiendo en números significativos alrededor del mundo (Weerawardena, Mort, Liesch, & Knight, 2007), las cuales son conocidas como Empresas Nacidas Globales (ENG), de las cuales existen reportes de un incremento en su número. (Cavusgil & Knight, 1997) (McKinsey & Co., 1993) (Oviatt & McDougall, 1994) (Rennie, 1993).

El presente artículo de investigación tiene como objetivo identificar cuáles son las áreas de investigación inexploradas dentro de la literatura pertinente, ofreciendo así posibles áreas de investigación para futuros investigadores o desarrollos científicos.

### **Marco teórico**

Distintos investigadores han puesto su atención en el estudio del fenómeno de las empresas nacidas globales, que son empresas de rápida internacionalización, lo que implica que nacen siendo internacionales o que se introducen en mercados extranjeros en sus primeros años de vida (Lu & Ramamurthy, 2011).

Diversos estudios sobre el fenómeno ENG se han centrado en sectores muy concretos, como lo son el de la alta tecnología (Jolly et al., 1992; Kinght y Cavusgil, 1996; Madsen y Servais, 1997) y las actividades artesanales (McAuley, 1999; Fillis, 2000b).

### **Empresas Nacidas Globales**

Las primeras investigaciones del fenómeno ENG aparecieron a finales de los 80's, y principios de los 90's (The Economist, 1993; Gupta, 1989; Luostarinen, Korhonen, Jokinen, & Pelkonen, 1994; Rennie, 1993) y tienen su origen en el estudio del emprendimiento internacional, dentro del cual en base a la literatura, podemos identificar que sus principales unidades de análisis son tanto el emprendedor, como la empresa, y es en ésta última unidad de empresa, en la cuál estará enfocado este estudio.

El término empresa nacida global (ENG) define a la empresa como “ organización empresarial que desde su inicio, tratan de obtener ventajas competitivas importantes de la utilización de los recursos y la venta de sus productos en multiples países”, cuya característica principal es su internacionalización temprana (Oviatt & McDougall, 1994).

Dicho término ha sido adoptado por diversos investigadores (ejem. Autio, Sapienza, & Almeida, 2000; Knigh & Cavusgil, 2005; Rennie, 1993),

Es importante mencionar que la definición de recursos más avanzada en la literatura y utilizada por los investigadores en el momento en que nace esta definición de ENG, era la definición propuesta por Barney (1991), donde menciona que dentro del concepto “recurso” pudiera ser considerado también como tal, no solamente un recurso tangible o intangible, sino también una capacidad organizacional.

### **Responsabilidad Social Empresarial**

Desde el punto de vista de la RSE, las empresas no cuentan únicamente con capital financiero y activos tangibles, sino que además tienen un gran capital social, humano e intelectual al cual se le debe prestar atención, a fin de obtener el máximo retorno de los recursos que se utilizan, considerando esto no como una visión de corto plazo, sino más bien de largo plazo. Tanto los socios financieros, el capital humano, y los consumidores están dándole más importancia a éstos activos intangibles tan difíciles de comercializar y que sin lugar a dudas son factores claves para la generación de una buena reputación a lo externo, así como una cultura interna de la empresa (Gonzalez De la Cuesta, 2004).

Madsen y Servais (1997) relacionaron la aparición de las empresas nacidas globales con tres factores importantes: (1) las nuevas condiciones del mercado; (2) los desarrollos tecnológicos en áreas de producción, transporte y comunicación y (3) las capacidades más desarrolladas de las personas, incluyendo en este último punto, al emprendedor que funda la empresa nacida global.

Madsen y Servais (1997) establecieron diferencias importantes en función del tamaño de la empresa. Consideraron que era buena idea separar el análisis del proceso de internacionalización de las empresas pequeñas de aquellas de mayor tamaño.

Otro factor que ha promovido la aparición de las ENG son los cambios en los procesos tecnológicos. Estos cambios han implicado que las operaciones a pequeña escala puedan ser atractivas desde la perspectiva económica (Madsen y Servais, 1997).

Esto también es resultado del desarrollo de las comunicaciones; los mercados se han vuelto más accesibles y los negocios se pueden llevar a cabo en más de un mercado desde el mismo escritorio. De la misma forma, la información de mercados puede ser recopilada, analizada e interpretada desde un mismo lugar (Fillis, 2001).

Por su parte, Knight y Cavusgil (1996), hacen referencia a una serie de estudios empíricos que surgieron contradiciendo la teoría gradualista de la internacionalización.

En la misma línea, Welch y Luostarinen (1988) centraron su estudio en pequeñas empresas inglesas, australianas y suecas que se saltaron diversas etapas del proceso y realizaron inversiones directas en el exterior relativamente rápido.

Granitsky (1989) investigó 18 exportadores israelíes que abastecían a mercados extranjeros desde su creación. Brush (1992) en su estudio sobre pequeñas empresas manufactureras de Estados Unidos descubrió que un 13 por ciento de las empresas habían comenzado con negocios

internacionales desde el primer año de actividad. Dichos estudios a estas empresas, ayudaron a los investigadores para comenzar a darse cuenta de la existencia del fenómeno ENG.

Knight y Cavusgil (1996) describen este fenómeno de las empresas nacidas globales como un desafío a las teorías de internacionalización existentes, ya que pequeñas empresas orientadas hacia la tecnología operan en mercados internacionales desde los primeros días de su creación.

Resultados similares a los obtenidos por Knight & Cavusgil (1996) descritos anteriormente, pueden compararse con los obtenidos en la artesanía, industria que en la mayoría de los casos no puede considerarse de alta tecnología (McAuley, 1999). La mayoría de las empresas dedicadas a la artesanía se centran en métodos manuales de producción desarrollados, a veces, desde hace cientos de años.



Madsen y Servais, (1997) afirman que a pesar de sus limitados recursos, operando en determinados nichos de mercado y utilizando el conjunto de competencias distintivas, las pequeñas empresas pueden competir con las grandes, pretendiendo así poder explicar el comportamiento de una empresa nacida global.

En este aspecto, para las PYME, implementar de manera voluntaria estrategias de RSE, ofrece importantes ventajas competitivas, como lo son la eco-eficiencia, pues cuando, en el entorno ambiental, a través de las estrategia de RSE se detectan ineficiencias en la administración de los distintos recursos, se mitiga el impacto negativo sobre el entorno y la externalidad negativa provocada, pero así mismo, la empresa se verá beneficiada en su administración de recursos y en el ahorro de costos (Correa, Amit, & Flynn, 2004).

Es claro que los cada vez más recurrentes casos de éxito en las empresas nacidas globales, son un tema que varios investigadores han analizado en las últimas dos décadas, sin embargo después de analizar distintos artículos de autores como Amorós, Etchebarne & Felzensztein (2012), Gabrielsson & Manek (2008), Anderson & Wictor (2003) y Shorma & Blomsterno (2003) y Gabrielsson, Mika & Manek (2004) es fácil reconocer la falta de investigaciones que estudian la identificación de capacidades que permiten tener una internacionalización temprana exitosa a las empresas nacidas globales mexicanas en las industrias de baja y media tecnología.

De acuerdo con Rialp et al. (2005), diferentes sectores y países serán testigos de un incremento en el número de empresas nacidas globales intensivas en conocimiento y/o servicios frente al desarrollo de empresas de orientación exportadora más tradicional.

Las diferentes investigaciones realizadas sobre el fenómeno ENG muestran una falta de consenso sobre los factores determinantes de la creación y desarrollo de una empresa de estas características (Servais y Rasmussen, 2000). A pesar de que la mayoría de las investigaciones empíricas realizadas se relacionan con un contexto específico, la mayoría de los autores dan una serie de factores determinantes para este fenómeno.

Se puede llegar a una recapitulación de unos 10 factores que indican o determinan la existencia de una empresa de estas características (Rialp y Rialp, 2001): (a) una concepción global desde la creación de la empresa; (b) directivos con una gran experiencia internacional; (c) compromiso de gestión; (d) utilización de las redes establecidas; (e) recursos intangibles basados en la gestión del conocimiento; (f) creación de un gran valor añadido; (g) centradas en nichos de mercado; (h) pequeño grupo de clientes con una alta orientación hacia ellos y manteniendo relaciones muy cercanas; y (i) flexibilidad para adaptarse a los cambios del entorno.

El fenómeno ENG se desprende del estudio del emprendimiento internacional, para el cual Wright & Rick (1994) aportan una perspectiva muy aceptada por distintos autores para estudiar el aspecto internacional del emprendimiento, al cual ven como la extensión y apalancamiento y utilización de algunos recursos de la empresa, razón por la cual el análisis de este estudio estará a nivel de las capacidades organizacionales. Esto además es consistente con Rialp, Rialp, Urbano, & Vaillant (2005) quienes desarrollaron su investigación del fenómeno ENG identificando las capacidades organizacionales como unidad o dimensión de análisis.

Dentro de los enfoques que permiten encontrar aquellas características distintivas que permiten a las ENG alcanzar una rápida internacionalización, la Teoría de redes y la perspectiva de visión basada en recursos, entre otras, que han buscado dar explicación al éxito en los resultados empresariales de las nacidas globales (Rodríguez, Ruíz, & Armario, 2012).

McDougall & Oviatt (2000) mencionan que tanto la definición, comprensión, así como la explicación de las empresas nacidas globales están fundamentadas utilizando una teoría y una perspectiva las cuales son:

- Teoría de costos de transacción.
- Perspectiva de visión basada en recursos y capacidades

Los recursos por si solos no son garantía alguna de un exitoso desempeño para la PYME, y es necesaria su adecuada coordinación para conseguir ventajas sobre los competidores (Amit & Schoemaker, 1993). Las capacidades son esto precisamente, la habilidad de gestionar de manera adecuada los recursos para una determinada tarea de la empresa (Grant, 1991).

Definitivamente, las capacidades son la manera en que la empresa combina sus recursos (Amit & Schoemaker, 1993) y permiten aumentar la cantidad de recursos intangibles, realizar sus labores más eficientemente que los competidores y adaptarse a los cambios realizando estrategias de manera anticipada (Collins, 1994).

## **Metodología**

El método de investigación será exploratorio pues existe suficiente literatura que nos hable sobre las características que una empresa necesita cumplir para incursionar en mercados internacionales con una internacionalización acelerada y a corta edad, sin embargo no se ha encontrado literatura que nos permita saber cuál es la posición en la que el estudio del fenómeno de las ENG está ubicado en la literatura.

Cuando se analizan las pequeñas empresas nacidas globales es necesario realizar una revisión de la literatura sobre emprendedurismo y, a su vez, se deben integrar las corrientes de investigación sobre la internacionalización (Madsen y Servais, 1997).

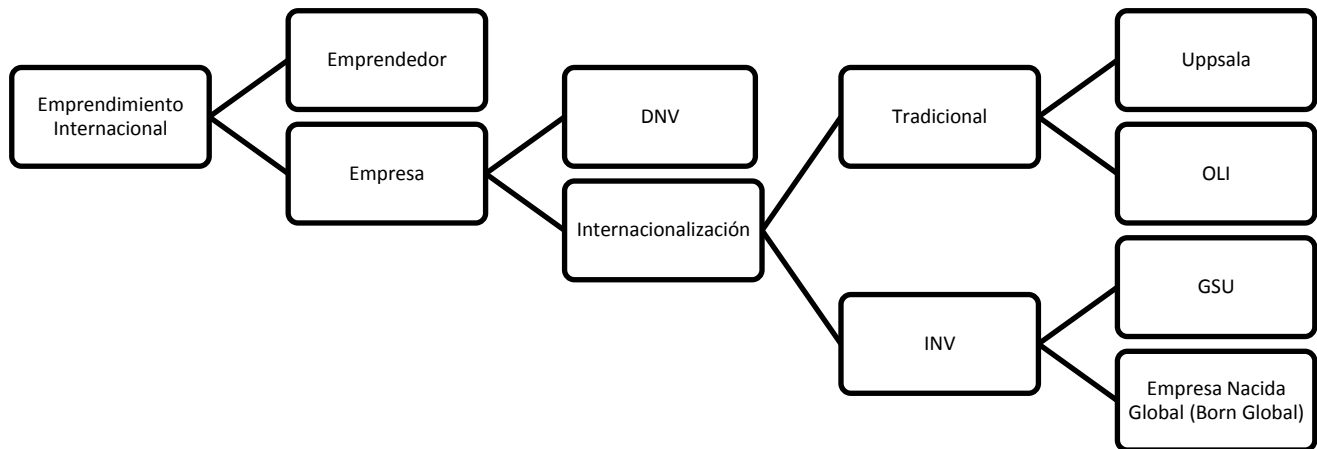
Para identificar el estado del arte en las investigaciones que estudian la identificación de capacidades que permiten tener una internacionalización temprana exitosa a las empresas nacidas globales mexicanas en las industrias de baja y media baja tecnología, se realizó esta investigación a través de una extensa búsqueda en portales electrónicos y bases de datos con un alto factor de impacto como lo son ABI/INFORM, Science Direct, EBSCO, ProQuest, ELSEVIER, Journal of International Business Studies, Journal of World Business, Strategic Management Journal y diversas bases de datos, consultados todos ellos desde servidores de la Universidad Autónoma de Nuevo León, utilizando las palabras claves “Born Global”, “Entrepreneurship” “SME”, “Internationalization” y “Empresas Nacidas Globales”.

## **Hallazgos**

En los resultados de la búsqueda y a través de su análisis, podemos identificar que en el estudio de las “International New Ventures” (INV) o empresas internacionales desde su inicio de operaciones, existen las empresas denominadas global start up, así como las empresas nacidas globales, que tienen un distingo importante ya que la primera fue fundada con la intención de internacionalizarse rápidamente, y lo que define a la segunda es principalmente el tiempo y velocidad con que se internacionaliza (Knight & Cavusgil, 1996), una de las razones principales por las que las empresas nacidas globales se internacionalizan aún más rápido que las empresas global start up es que las ENG tienden a tener una cultura innovadora y son muy propensas a perseguir mercados internacionales, a diferencia de las global start up que no siempre tienen esta capacidad (Knight & Cavusgil, 2004).

La siguiente figura presenta un modelo gráfico de la descripción previamente desarrollada para el posicionamiento de la literatura que estudia el fenómeno Empresa Nacida Global.

*Figura 1 Ubicación del concepto Empresa Nacida Global dentro del estudio del emprendimiento Internacional*



*Elaboración propia, basado en McDougall P. (1989), McDonald, Krause, Schmengler, Tuselmann, & H.J. (2003), Rennie (1993), Oviatt & McDougall (1994), Oviatt & McDougall (1994), Jolly, Alahunta, & Jeannet (1992), Kuemmerle (2002), Knight & Cavusgil (1996), Knight & Cavusgil (2004), Madsen & Servais (1997) y Cloninger & Oviatt (2007).*

Después de todo lo expuesto, es importante destacar que para explicar el fenómeno de las empresas nacidas globales, se tienen que integrar las corrientes de investigación de las áreas sobre procesos de internacionalización y de emprendedurismo internacional.

En el mejor conocimiento de los autores de este artículo, existe una brecha en lo que respecta a estudios que analicen las diferentes capacidades que afectan a las PYME mexicanas nacidas globales en donde además es notoria la falta de estudios que analicen a las empresas de baja y media-baja tecnología, por lo que es posible encontrar un hueco en la literatura al cual se podría aportar.

## **Conclusiones**

Lo mencionado anteriormente, es evidencia que permite declarar según Rositas et. al (2006) que en el estado del arte de las Empresas Nacidas Globales Mexicanas, se presenta un “Vacío o escasez de investigaciones sobre un importante fenómeno o método”.

Las capacidades organizacionales, que inciden en el éxito de las Empresas Nacidas Globales, son un tema que varios investigadores han atacado en las últimas dos décadas, y es muy fácil reconocer la necesidad de identificar y entender cuáles son dichas capacidades.

Los administradores de las ENG mexicanas que buscan un desempeño exportador exitoso en sus empresas, tendrán que enfocarse en distintas capacidades, que los administradores de firmas con otro tipo de internacionalización, quienes pueden estar buscando una internacionalización más evolutiva o gradual. Inclusive es posible mencionar que las capacidades en las ENG mexicanas de baja y media-baja tecnología deben presentar distingos importantes al contrastarse con las empresas de alta tecnología, las cuales son las más estudiadas en el estado del arte de las ENG.

## **Posibles líneas de investigación futuras.**

Sería un aporte muy valioso para la literatura, el analizar las capacidades en las PYMES mexicanas que permiten una actividad exportadora exitosa, ya que no es amplia la literatura que podemos utilizar cuando buscamos diferenciar cuales son las capacidades que les permiten



obtener una internacionalización temprana a las empresas nacidas globales en América latina dentro de las diferentes industrias de baja y media-baja tecnología

Comparar las capacidades de las empresas nacidas globales mexicanas de baja y media-baja tecnología para conocer cuáles son aquellas capacidades organizacionales que se deben pretender desde la fundación de una empresa que está buscando el desempeño exportador exitoso, pudiera ser un parteaguas en la economía no solamente mexicana, sino a nivel global dentro de las economías emergentes principalmente.

## **Bibliografía**

- Amit, R., & Schoemaker, P. (1993). Strategic assets and organizational rents. *Strategic Management Journal*, 14(1), 33-46.
- Amorós, J. E., Etchebarne, S., & Felzensztein, C. (2012). International Entrepreneurship in Latin America: Development Challenges. *Esic Market Economic and Business Journal*, 43(3), 497-512.
- Anderson, S., & Wictor, I. (2003). Innovatie Internationalisation in new firms. En *Born Globals-The Swedish case. Journal of International Entrepreneurship* (págs. 249-275).
- Antolín , M., & Gago, R. (2004). Responsabilidad social corporativa: la última innovación en management. *Universia Business Review*, 1(1), 1-10.
- Barney, J. (Mar de 1991). Firm Resources and Sustained Competitive Advantage. *Journal of Management*, 17, 99-120.
- Cavusgil, S., & Knight, G. (1997). Explaining an emerging phenomenon for international marketing: Global orientation and the bom-global firm. *Working Paper*.
- Cloninger, P., & Oviatt, B. (2007). Service Content and the internationalization of young ventures: an empirical test. *Entrepreneurship Theory and Practice* 31 (2), 233-256.
- Correa, M., Amit, A., & Flynn, S. (2004). *Responsabilidad social corporativa en América Latina: una visión empresarial (Vol. 85)*. NY: United Nations Publications.
- Fillis, I. (2001). Small firm internationalisation: an investigative survey and future research directions. *Management Decision*, vol. 39, núm 9, 767-783.
- Friedman, M. (1970). The social responsibility of business is to increase its profits. *New York Times Magazine*, 13 Septiembre, 32, 33,122,124,126.

- Gabrielsson, M., & Manek, K. V. (2008). Born Globals: Propositions to help advance the theory. En *International Business Review* 17 (págs. 385-401).
- Gabrielsson, Mika, & Manek, K. V. (2004). Born Globals: How to reach new business space rapidly. En *International Business Review* (Vol. 13(5), págs. 555-571).
- Gonzalez De la cuesta, M. (2004). El porqué de la responsabilidad social corporativa. *Boletín Económico de ICE, Información Comercial Española*, 2813, 45-58.
- Grant, R. (1991). The resource-based theory of competitive advantage-Implications for strategy formulation. *California Management Review*, 33(3), 114-135.
- Jolly, V., Alahunta, M., & Jeannet, J. (1992). Challenging the incumbents: how high technology start-ups compete globally. *Journal of Strategy Change* 1 (1), 71-82.
- Knight, & Cavusgil. (1996). The born global firma: a challenge to traditional internationalization theory. *Advances in international Marketing*, 11-26.
- Knight, G. A., & Cavusgil, S. (2004). Innovation, organizational capabilities, and the born-global firm. *Journal of international business studies*, 35, 124-141.
- Kuemmerle, W. (2002). Home Base and knowledge manegment in international ventures. *Journal of Business Venturing* 17 (2), 99-122.
- Lu, Y., & Ramamurthy, k. (2011). Understanding the link between information technology capability and organizational agility: An empirical examination. *Mis Quarterly*, 35(4), 931-954.
- Madsen, T., & Servais, P. (1997). The internationalization of born globals: an evolutionary process? *International Business Review* 6(6), 561-583.

- McDonald, Krause, F., Schmengler, J., Tuselmann, H., & H.J. (2003). Cautious international entrepreneurs: the case of the mittelstand. *Journal of international Entrepreneurship 1 (4)*, 363-381.
- McDougall, P. (1989). International Versus domestic entrepreneurship: New venture strategic behavior and industry structure. *Journal of business Venturing 4(6)*, 387-400.
- McDougall, P. P., & Oviatt, B. M. (2000). International entrepreneurship: the intersection of two research paths. *Academy of management Journal*, 43(5), 902-906.
- McKinsey, & Co. (1993). Emerging exporters: Australia's high value-added manufacturing exporters. *Melbourne: Australian Manufacturing Council*.
- Oviatt, B., & McDougall, P. (1994). Toward a theory of international new ventures. *Journal of International Business Studies*, 25(1): 45-64.
- Rennie, M. (1993). Global competitiveness: Bom global. En Q. McKinsey.
- Rialp, A., Rialp, J., Urbano, D., & Vaillant, Y. (2005). The Born-Global Phenomenon: A Comparative Case Study Research. *Journal of International Entrepreneurship*, 3, 133-171.
- Rodriguez, M., Ruíz, C., & Armario, G. (2012). Las empresas Born Global: un enfoque de capacidades dinámicas. *Revista Internacional de la Pequeña y Mediana Empresa*, 1(4), 49-67.
- Rositas, J., Alarcón, G., & Badii, M. (2006). El desarrollo y evaluación la declaración del problema de investigación. *Innovaciones de Negocios 3(2)*, 331-345.
- Shorma, D. D., & Blomsterno, A. (2003). The Internationalization process of Born Globals: a network view. En *International Business Review* (Vol. 12(6), págs. 739-753).

- Weerawardena, J., Mort, G., Liesch, P., & Knight, G. (2007). Conceptualizing accelerated internationalization in the born global firm: A dynamic capabilities perspective. *Journal of World Business, 42*(3), 294-306.
- Wilska, K., & Tourunen, V. (2001). "América Latina en el Proceso de Internacionalización de las Empresas Finlandesas. *Serie Desarrollo Productivo, CEPAL*(108), 1-72.
- Wright, R. W., & Ricks, D. (1994). Trends in international business research: Twenty-five years later. *Journal of International Business Studies, 25*, 687-701.