

---

Maria Fernando Moya

**Geoffrey JONES, *Multinationals and Global Capitalism: From the Nineteenth to the Twenty-First Century*, New York, Oxford University Press, 2005, 340 pp.**

Existen pocos debates tan actuales, abiertos, controvertidos y que hayan generado tanta literatura como el surgido en torno al proceso de globalización. Una de las aportaciones más rigurosas e interesantes a ese debate es, precisamente, el trabajo que se reseña en estas páginas. Escrito por Geoffrey Jones, profesor de Historia de la Empresa en la Harvard Business School desde hace varios años, el libro analiza el papel de los empresarios y compañías multinacionales en la creación de una economía global a lo largo de los últimos dos siglos. Desde esta perspectiva, Jones aporta una nueva visión de los orígenes, causas e impacto del proceso de globalización, ofreciendo un marco histórico imprescindible para entender el fenómeno de integración de la economía mundial. El libro es en realidad una edición revisada en profundidad de otro libro, *The Evolution of International Business*, publicado en 1996 y en el que ya se abordaba la historia del desarrollo y el impacto de las multinacionales en el mundo. La edición que nos ocupa incluye dos importantes novedades. La primera, de orden cronológico, consiste en analizar los cambios sucedidos en la última década, que han intensificado la integración económica, y en revisar las investigaciones más recientes sobre el tema, de tal modo que la bibliografía contiene más de 200 nuevas referencias. La segunda es de orden metodológico, pues esta edición es, más que una monografía, un manual destinado a los alumnos de las escuelas de negocio norteamericanas. Se trata de un libro didáctico, atractivo, asequible, e ilustrado por breves estudios de caso y cuadros informativos.

La obra está dividida en cinco partes. La primera ofrece un marco teórico e histórico muy útil para entender el papel de las multinacionales en el proceso de globalización. La segunda explica cómo algunas empresas detectaron oportunidades para mejorar su competitividad más allá de sus fronteras y las explotaron lanzándose a la conquista de nuevos mercados. La tercera parte recoge el proceso de aprendizaje de estas compañías para diseñar y gestionar organizaciones que funcionasen en múltiples escenarios. En la cuarta parte se examina la relación entre gobiernos y compañías a lo largo de estos dos siglos de intermitente internacionalización. Y la última se ocupa del impacto económico, social y político de las empresas multinacionales. Completan el libro tres apéndices, que incluyen un listado de las cincuenta mayores empresas multinacionales no financieras, un glosario de términos clave y una cronología de hechos decisivos en el proceso de globalización. Repartidos a lo largo de todo el libro se encuentran estudios de caso que aportan experiencias reales de compañías relevantes, enriqueciendo y haciendo más amena la lectura del texto.

Desde finales del siglo XIX, las multinacionales, definidas por Jones como empresas

que operan en más de un país, se lanzaron a la conquista de nuevos mercados, traspasando las barreras políticas de sus naciones. ¿Qué movió a estas compañías a explorar nuevos escenarios? Entre los distintos modelos explicativos que podrían responder a esta pregunta, Jones se apoya fundamentalmente en el paradigma ecléctico de John Dunning (OIL). Así, la internacionalización de las empresas estuvo y está condicionada por la búsqueda de ventajas competitivas de la propiedad (*Ownership advantages, O*), ventajas de internacionalización (*Internalization advantages, I*) y las ventajas de localización (*Localization advantages, L*). La progresiva internacionalización de las compañías, desde los años setenta del siglo XIX, asociada al conjunto de transformaciones técnicas e institucionales conocido como segunda oleada industrializadora, provocó una notable integración internacional de los factores, especialmente del capital. En vísperas de la Primera Guerra Mundial, la globalización de la economía era un hecho, y el papel principal de los empresarios y las multinacionales en el proceso era más que evidente. Pero la globalización no ha sido un proceso lineal. En las décadas comprendidas entre los años veinte y cincuenta, los continuos enfrentamientos políticos y económicos a nivel mundial acabaron por enfriar el proceso y dar al traste con la primera globalización.

¿Cómo reaccionaron las multinacionales? Con un cambio de estrategia. Se centraron en los mercados nacionales en los que operaban, con lo que las filiales o empresas locales tomaron cada vez mayor autonomía respecto a la casa matriz, y tendieron a promover o a participar en carteles. Aunque disminuyó el flujo de comercio internacional, continuaron, según Jones, las transferencias de conocimiento entre filiales y matrices. A partir de los años cincuenta, el proceso de construcción de una economía global capitalista retomó el camino ascendente. Volvieron a darse condiciones favorables para la integración de factores, especialmente con la disminución de barreras entre Norteamérica y Europa Occidental. Pero el proceso se vio ralentizado por dos obstáculos. El primero, la importancia del bloque comunista, del que formaban parte mercados tan importantes como los de China y Rusia. El segundo, la resistencia de Japón, protagonista del mayor milagro económico de la época, a aceptar la presencia de multinacionales dentro de sus fronteras. No es hasta los años ochenta, y especialmente los noventa, cuando se intensifica el proceso de globalización. Un fenómeno mucho más ambicioso y de mayor dimensión geográfica que el del siglo XIX, pero que Jones evita calificar de definitivo debido a su naturaleza discontinua. Y si la globalización no es un proceso lineal, tampoco es homogéneo. Las inversiones realizadas por las compañías se han repartido y se reparten de forma desigual a lo largo y ancho de todo el mundo, y hoy la mayor parte de las sedes de las multinacionales están concentradas en EEUU, Europa y Japón.

La historia de la globalización y el desarrollo de las empresas multinacionales han avanzado de forma paralela. Durante estos dos siglos, la tarea de construir organizaciones que sean eficientes en varios escenarios, cada uno con características nacionales propias, y dotadas de la mezcla correcta entre control central y flexibilidad local, no ha sido fácil, ni ha estado exenta de tensiones. Jones dedica la parte central del libro a analizar la interrelación de las multinacionales con su propio entorno económico local o nacional, revisando las estrategias que estas compañías han desarrollado para adaptarse a estos entornos y escenarios, y estudiando cómo ha sido el proceso de creación de capacidades técnicas y organizativas de la empresa que cruza fronteras. Demuestra con su análisis que son estas compañías las que desde el siglo XIX han facilitado la expansión del comercio

mundial, han sido motores de la integración de la economía y, en gran medida, responsables de la difusión a nivel internacional de avances tecnológicos, nuevos procesos industriales, productos, servicios, técnicas de gestión y habilidades organizativas. Pero la actividad de las multinacionales en sus países de acogida no ha sido siempre bien recibida. La actitud de los gobiernos, abiertos a la expansión de este tipo de compañías antes de los años treinta, se transformó en cinco décadas de restricciones, y las multinacionales no volvieron a disfrutar de escenarios favorables para el desarrollo de sus estrategias de crecimiento hasta pasados los años cincuenta. Los temores, reticencias y límites impuestos por los gobiernos en la actualidad son la consecuencia lógica de una evidencia histórica, ya que el impacto de las acciones de las compañías multinacionales en estos dos siglos de funcionamiento no ha sido siempre beneficioso para la economía y la sociedad de los países en los que han operado. En este sentido, Jones concluye que la lección que nos ofrece la historia es que las multinacionales, pese a contribuir a la creación de riqueza, no son la panacea del crecimiento económico. La acción de los gobiernos es crucial para conseguir que los beneficios de sus actuaciones sean menores que sus costes y para lograr una globalización más justa, con niveles de renta y desarrollo más equilibrados entre países ricos y pobres.

Desde los años setenta, los procesos de internacionalización de la economía y de formación de las empresas multinacionales han ido ganando terreno como objetos de estudio para distintas disciplinas sociales, pero especialmente han despertado el interés de economistas aplicados e historiadores. Debemos los primeros análisis científicos del tema, efectivamente, a una generación de economistas anglosajones en la que destacan el ya citado Dunning y Raymond Vernon y cuyos trabajos tuvieron una gran repercusión internacional y multidisciplinar. Los historiadores, liderados por los norteamericanos Alfred D. Chandler y Mira Wilkins, se incorporaron de manera casi inmediata a esta corriente de investigación, abriendo un interesante diálogo entre ambas disciplinas. Aunque estos pioneros sigan siendo de referencia obligada, en los últimos tiempos ha surgido una nueva generación de historiadores que está cuestionando los modelos explicativos de Chandler y Wilkins, en particular su aplicabilidad a contextos distintos al norteamericano o a períodos muy recientes. En esta corriente, que revisa los modelos clásicos y se centra más en el cómo que en el por qué de la internacionalización, se inscribe la obra de Jones y más concretamente *Multinationals and Global Capitalism*.

Describir cómo ha sido el fenómeno de internacionalización de las empresas pasa por analizar el proceso de formación de las capacidades técnicas y organizativas de la empresa nacional, por un lado, y su interrelación con el entorno económico e institucional local, nacional o internacional, por otro, siendo ambos procesos graduales y acumulativos y, por tanto, sólo comprensibles si se examinan a largo plazo. Así, frente a las investigaciones llevadas a cabo generalmente desde la perspectiva de la Economía Aplicada y la Sociología, que limitan el análisis de los procesos de internacionalización de empresas y globalización de la economía a los últimos quince años, esto es, a su fase más visible, el libro de Jones viene a poner el acento en el carácter histórico, aunque discontinuo, de ambos procesos. La profundidad temporal del estudio es precisamente la gran aportación de los historiadores en el diálogo abierto con otras disciplinas sociales sobre el estudio de estos fenómenos, y constituye una de las grandes riquezas de este trabajo. Otro de los aciertos de Jones en este libro ha sido abordar tanto las experiencias multinacionales exi-

tosas como de las fallidas. La amplitud geográfica y la variedad de los sectores analizados son también de agradecer. El lector se encuentra, en definitiva, con un estudio histórico completo, riguroso y crítico sobre la dimensión empresarial del proceso de globalización. Una obra de lectura obligada para estudiantes, investigadores y profesionales de Economía, Empresa, Historia y Ciencias Sociales en general. Es posible que el tono y el formato didáctico del libro, que lo hacen asequible para casi todos los públicos, sorprenda e incluso no sea del agrado de todos los lectores académicos. Lo cierto es que su autor ha logrado con él rendir un homenaje a la institución que más ha hecho y sigue haciendo por la Historia de la Empresa, la Harvard Business School. Confiamos en que otras escuelas de negocios reconozcan, gracias a obras como ésta, el interés de la Historia Empresarial para la formación de los futuros gestores y analistas de empresa y la comprensión general del mundo que nos rodea.

MARÍA FERNÁNDEZ MOYA