

Multinationals

Enviado por Josue Garcia Veigaen Vie, 10/16/2015 - 11:39

Cita:

Jones, Geoffrey [2003], "Multinationals", Amtori, Franco y Geoffrey Jones (coordinadores), *Business History around the World*, New York, Cambridge University Press, pp. 353-371.

Fuente:

Libro

Fecha de publicación:

2003

Revista descriptores:

Empresas transnacionales y gobernanza mundial [1]

Estatuto de la competencia en el capitalismo. Visión histórica y situación actual

Estudios de caso: actividades - empresas [3]

Formas de la competencia entre grandes empresas [4]

Relaciones de propiedad y control: empresas sin nacionalidad versus internacionalización del capital [5]

Tema:

Panorama general del desarrollo de la "historia de los negocios" sobre las empresas multinacionales

Idea principal:

Geoffrey Jones es profesor de Administración de Negocios en la Escuela de Negocios de Harvard. Es autor y editor de más de veinte libros en el campo de historia de los negocios y es el coeditor de la revista trimestral *Business History*.

Sumario

El estudio de la 'historia de los negocios' de las multinacionales ha generado una extensiva literatura, que aunque basada en conceptos de Chandlerian, ha también desarrollado una identidad propia. Se mencionan tres características distintivas de la literatura de la 'historia de los negocios': i) la primera, es el intento de desarrollar marcos comparativos y el uso de comparaciones transnacionales, ii) la considerable interacción entre historiadores de los negocios y los teóricos economistas de la multinacional; y iii) el impacto de la historia de los negocios en la amplia literatura de las multinacionales contemporáneas escritas por economistas y teóricos de los negocios internacionales (p. 353).

Pioneros

La literatura sobre la historia de las multinacionales tiene un largo linaje. La extensiva literatura histórica del siglo XIX estuvo centrada en los flujos de capital "en general", sin distinción entre los flujos de capital de cartera y los flujos de Inversión Extranjera Directa (IED) –que involucra tanto

propiedad como control de la inversión– (p. 353-354). Los primeros estudios de la IED y las multinacionales surgieron en Estados Unidos, incluso precedieron la invención del término “multinacional” –que apareció en los años sesentas–.

Fue durante los años de entreguerras que un cierto número de académicos estadounidenses publicaron estimaciones de la IED y distintos análisis acerca de su crecimiento e impacto de las empresas multinacionales; incluyendo además discusiones sobre cuestiones administrativas, tecnológicas y aspectos financieros. Uno de los trabajos pioneros fue el de Edith Penrose [1959], el cual incluye discusiones explícitas de las operaciones internacionales de las firmas (p. 354).

Posterior a la segunda guerra mundial, Estados Unidos encabeza los flujos internacionales de IED y durante los años sesentas, la rápida expansión de las multinacionales estadounidenses en el extranjero estimuló nuevos intereses en los orígenes históricos de los negocios internacionales estadounidenses. El “Proyecto Empresa Multinacional” (The Multinational Enterprise Project) dirigido por Raymond Vernon, creó una vasta base de datos que trazaba el crecimiento histórico de las más grandes multinacionales estadounidenses del período –continúa siendo la base de datos más grande en el crecimiento histórico de las multinacionales–. También se publicaron diversos estudios de caso de las grandes firmas estadounidenses que operaban internacionalmente, se citan Ralph W. Hidy y Muriel E. Hidy [1955]; George Sweet y Evelyn H. Knowlton [1956]; Mira Wilkins y F. E. Hill [1964]; y Henrietta M. Larson [1971] (p. 354).

Después se publicaron dos importantes obras de Wilkins, *The Emergence of the Multinational Enterprise* [1970] y *The Making of Multinational Enterprise* [1974]; ambas consideradas puntos de referencia fundamentales en la historia de las multinacionales estadounidenses. Éste último contiene la primera –y la única hasta hoy– historia de los negocios de todas las firmas estadounidenses dedicadas a la IED desde el siglo XIX hasta 1970 (p. 355).

Otro pionero interesado en las multinacionales de Estados Unidos fue el británico John H. Dunning; su texto *American Investment in British Manufacturing Industry* [1958] traza los orígenes históricos de la manufactura e inversión multinacional estadounidense desde el siglo XIX, además, identifica las variables clave –administrativas, tecnológicas y otras– que influyen en las decisiones de inversión. Aquí aparecen los inicios de lo que será más tarde su propuesta teórica del “paradigma ecléctico” de las multinacionales (p. 355).

Investigadores en los años sesentas asumieron que los orígenes históricos de la inversión extranjera directa y la empresa multinacional se encuentran en los Estados Unidos. Las grandes exportaciones de capital europeas a finales del siglo diecinueve estaban asumidas abrumadoramente en composición de portafolio. El primer estudio del crecimiento histórico de las multinacionales británicas fue publicado por John M. Stopford [1974], que en realidad fue una extensión del proyecto de la multinacional de Vernon. Por otro lado, a mediados de los setentas interviene Dunning junto con Tom Houston [1976] contraponiendo un radical argumento sobre la inversión extranjera británica previamente a 1914, de la cual un tercio del total estaba destinada con algún cierto control administrativo –o bien, gerencial– aunque sus formas institucionales fueran muy diferentes a las del modelo de Estados Unidos (se refiere a la institución formal de la IED). De aquí también surge el clásico trabajo de Dunning [1983] sobre la estimación del tamaño de la IED en el mundo entre 1914 y 1938. De aquí se influye en muchos esfuerzos re-interpretativos y propuestas de mejores investigaciones en la historia de las multinacionales (p.

355-356).

Patrones Nacionales

A finales del siglo pasado, aumentaron significativamente las investigaciones interesadas en la historia de los negocios, principalmente en Estados Unidos, pero también hubo estudios particulares acerca de las multinacionales en Europa y Japón. En la década de 1980 muchos historiadores de los negocios buscaron establecer la escala y los determinantes de la inversión manufacturera multinacional de Gran Bretaña. En esta cuestión se utilizaron una gran diversidad de metodologías (p. 356).

Entre éstos se encuentra el trabajo de S. J. Nicholas [1982], que en ausencia de estadísticas confiables para años previos a 1960, contó el número de filiales manufactureras establecidas por compañías británicas. En su estudio utilizó la teoría de costos de transacción para explicar su crecimiento y mostró que éste podría ser entendido como una respuesta a las fallas del mercado en las transacciones; y que las firmas británicas crecieron transfronterizamente mediante la internalización de mercados para mantener propiedad sobre sus activos, como en la tecnología y las marcas, ya que tales mercados estaban sujetos a altos costos de transacción (p. 356).

Por otro lado Geoffrey Jones empleó un enfoque más chandleriano (Chandlerian approach) para explicar el desempeño y el rol de las firmas británicas en el extranjero, las cuales parecen sufrir de una debilidad administrativa del tipo que señala Chandler, "capitalismo personal" (personal capitalism). ["Capitalismo personal" es un término de Chandler para describir el desarrollo de las inversiones en grupos, pero inicialmente surge como dispositivo para mantener la riqueza y poder de la familia(s) que constituían un negocio particular] (p. 358).

El proteccionismo también jugó como una variable importante que estimulaba la inversión británica. Actualmente existen investigaciones más recientes sobre el desempeño y la competencia que han cambiado su atención a sectores de servicios y otros recursos (p. 356-357). En la discusión también aporta Mira Wilkins [1988] con un estudio de los diferentes tipos de firmas que realizaban la IED británica previo a 1945. Su trabajo precisa la forma distintiva de IED predominante en Gran Bretaña, denominada por Wilkins como la "firma de libre posición" (free-standing firm). Estas firmas se caracterizan por estar registradas en Gran Bretaña, producto de las empresas nacionales existentes, pero que hacen negocios exclusivamente en el exterior. Usualmente se especializan en una nación donde podrían tener alguna instalación. Wilkins enfatiza los directorios formados por un pequeño número de personas en las estructuras gerenciales de las "firmas de libre posición" británicas, que requerían algo más que una simple mesa de directores, contratando externamente la mayoría de las funciones financieras, legales y técnicas (contracted out); y sin grandes jerarquías administrativas al estilo estadounidense. Lo que a la larga las hará más costosas al competir frente a multinacionales estadounidenses e insustentables para industrias manufactureras de alta tecnología, desapareciendo prácticamente en décadas tempranas del siglo XX (p. 357).

Investigaciones posteriores demostraron que la "firma de libre posición" no fue un fenómeno meramente británico. Wilkins y Harm G. [1999] editaron un trabajo explorando sus dimensiones tanto comparativas como teóricas. Otro debate ha situado a la "firma de libre posición" dentro de redes de negocios más amplias. Diferentes empresas europeas aparentemente independientes la una de la otra, estaban conectadas en varios sentidos. Wilkins identifica diez diferentes tipos

de “corredores” (clusters) de firmas británicas de libre posición, que se forman alrededor de varios grupos de intereses y productores de servicios. Stanley Chapman [1992] identifica treinta grupos británicos de inversión que consistían en redes de empresas asociadas compartiendo participaciones (cross-shareholdings) o directivos, que incluso adquirieron tamaños formidables. En contraste, la hipótesis de Chandler sostiene que el problema de los negocios británicos a fines del siglo XIX fue su incapacidad por crear grandes unidades en el exterior. En el mismo tenor, sobre la debilidad gerencial de los grupos de inversión, se encuentran muchos trabajos, tal es el caso de Geoffrey Jones [2000] (p. 358).

La investigación sobre la historia de las empresas multinacionales en otras naciones europeas fue inicialmente una cuestión menos vigorosa que en Inglaterra, aunque recientemente ha emergido una importante cantidad de publicaciones. Lawrence G. Franko [1976] sugiere un modelo continental (“Continental model”) de empresa multinacional. Peter Hertner [1990] y Harm Schröter [1990] analizan las multinacionales en Alemania previo a la primera guerra mundial (p. 359). Otro importante estudio de la historia de la IED alemana en los Estados Unidos el de T. R. Kabisch [1982] y en el Reino Unido, Antje Hagen [1997]. Una de las características peculiares de los negocios internacionales alemanes fue que como resultado de la primera guerra mundial, Alemania perdió casi todas sus inversiones extranjeras directas, en respuesta a esto, las firmas alemanas optaron por estrategias que disminuyeran los riesgos en las transacciones internacionales, como lo fueron principalmente los carteles. Schröter [1988] ha escrito extensivamente sobre el tema. Con otra intención también Susan Becker [1999] ha realizado interesantes comparaciones entre las estrategias internacionales de la Metallgesellschaft y la firma belga Vieille Montagne (p. 360).

En otras naciones europeas, una sorprendente diferencia ha sido la propensión de las firmas de diferentes naciones que se dedican a la IED. En el siglo XX, empresas holandesas, suecas y suizas tuvieron sustanciales IED. Éstas se beneficiaron de sus caracter neutral en épocas de guerra. Además en estos países las empresas multinacionales pertenecen a grupos pequeños o familias, quienes fueron los inversores foráneos activos. Sobre las particularidades de las empresas holandesas destaca la investigación de Ben Gales y Keetie E. Sluyterman [1998] y de W. Ruigrok junto con R. van Tulder [1995]. Sobre la literatura de la historia de multinacionales suizas el material es escaso, principalmente por problemas de fuentes, aunque un buen trabajo es el de Schröter [1990]. Para las multinacionales suecas se han publicado una serie de estudios de caso acerca de las multinacionales suecas más grandes, tales como Ericsson y Swedish Match. Kurt Lundgren [1995] propone una explicación general de la propensión de las firmas suecas en las inversiones multinacionales, identificando su habilidad de aprender e implementar tecnología extranjera como un factor clave en generar ventajas propias. Por otra parte Per Boje [2000] tiene un estudio sobre la historia de las multinacionales previas a 1950 en Dinamarca (p. 360-361).

En el caso de la literatura de las multinacionales en otras naciones europeas es aún más dispersa y escasa. La historia de las multinacionales francesas se mantiene en un nivel de la empresa o regional. Ludovic Cailluet [1999] examina el rol del gobierno francés en las estrategias de las multinacionales francesas después de la segunda guerra mundial, mientras Mira Wilkins [1993] tiene un trabajo de la historia de las multinacionales francesas en Estados Unidos. Otro sobre la internacionalización de las firmas manufactureras francesas es el de Jean-Pierre Daviet [1988]. Para el caso de Austria, Christian Bellak [1997] ha examinado su

relativamente pequeña IED (p. 362).

Algunos historiadores de los negocios han explorado patrones generales en la historia de las empresas multinacionales europeas. Por ejemplo Wilkins [1986, 1988] presenta una comparación de la experiencia europea –tanto individual como colectivamente– y las multinacionales de Estados Unidos; Jones y Schröter [1993] sostienen un modelo continental de las multinacionales en Europa, con una tendencia de mayor colaboración en contraste con sus contrapartes estadounidenses; finalmente está el de Schröter [1993] para el estudio de las multinacionales de pequeñas naciones europeas antes de 1914 (p. 362).

La historia de las multinacionales en Japón también ha producido literatura considerable. T. Kuwahara [1990] ha mostrado que pese a las pequeñas cantidades de las inversiones multinacionales japonesas, éstas han aumentado relativamente, comparadas con el crecimiento de la economía japonesa durante los años entreguerras. La IED japonesa estuvo fuertemente concentrada en textiles, principalmente en China. Mira Wilkins [1986, 1990] tiene varios escritos sobre la historia de éxito de las multinacionales japonesas y sus características distintivas (p. 362-363).

Se resume que la empresa multinacional ha surgido abrumadoramente de un cierto pequeño grupo de economías en América del Norte, Europa Occidental y Japón. Incluso para el año 2000, menos del 10 por ciento de la IED del mundo es originada en otras regiones. Las empresas multinacionales de las naciones en desarrollo comúnmente no están localizadas en sectores de alta tecnología, y en el caso de muchas firmas su concentración en familias es por lo general importante (p. 363).

Economías Receptoras

En menor cantidad se ha escrito sobre la historia del impacto de las multinacionales que de sus causas y determinantes. Existen serias dificultades a las que se enfrentan los investigadores, incertidumbres respecto a la distribución de la IED antes de 1960, el número tan grande de economías receptoras, y problemas metodológicos de evaluación de los impactos. El resultado ha sido una literatura irregular, con escasos estudios comparativos en el impacto de diferentes economías receptoras (p. 363).

Dunning estima que entre 1914 y 1938, dos terceras partes de la IED del mundo estuvo orientada a naciones en vías de desarrollo, principalmente América Latina y Asia. La mayoría destinada a explotación de recursos naturales y servicios relacionados. Después de la segunda guerra mundial hubo un rápido incremento de la IED en naciones desarrolladas como receptoras de multinacionales, hasta el punto que para 1970 únicamente un tercio de la IED del mundo fue a parar a los países en vías de desarrollo (p. 364). Mira Wilkins [1994] hizo un listado de las economías receptoras en 1914 y 1929 por tamaños de las IED entrantes. Otro estudio sobre el rol de Estados Unidos como una gran economía receptora se encuentra en la obra maestra de Wilkins, *The History of Foreign Investment in the United States to 1914*. Un trabajo más reciente es de Geoffrey Jones y Lina Gálvez-Muñoz [2001] sobre el desempeño de multinacionales foráneas en los Estados Unidos desde 1945 (p. 364).

Históricamente Reino Unido ha sido la economía receptora más grande de Europa. El pionero en el tema es –nuevamente– Dunning, analizando el impacto de multinacionales estadounidenses en

Inglaterra. También Jones [1988] publica un libro sobre las multinacionales en la industria británica antes de 1945. Aunque durante este periodo la IED es relativamente baja, las firmas foráneas fueron importantes al introducir nuevas tecnologías, productos y métodos de mercadotecnia en la industria británica; a su vez provocó una respuesta competitiva vigorosa de las firmas británicas, lo que las estimuló la innovación. Subsecuentemente Frances Bostock y Jones [1996] desarrollaron una larga base de datos de la IED entrante a la Gran Bretaña entre 1850 y 1960 (p. 365).

El impacto de multinacionales foráneas en otras economías europeas receptoras no ha recibido tanta atención. Existe un estudio detallado de firmas estadounidenses en Alemania por Fritz Blaich [1984] y Hans Pohl [1992], mientras que Charles Cheape [1988] ha examinado las estrategias de empresas multinacionales estadounidenses en la Alemania Nazi (p. 365).

Hay una falta de trabajos en general para otras naciones de la Europa Occidental, salvo algunos estudios sobre temas particulares, como la inversión en Italia antes de 1914 por Peter Hertner [1984]; inversión multinacional en España por Charles Harvey y P. Taylor [1987]; inversión británica en Suiza por Jones [1999]. El rol de compañías extranjeras en Rusia, Fred V. Carstensen [1984] y Natalia Gurushina [1998] (p. 366).

La historia de las multinacionales en Japón es indisoluble al papel de las restricciones japonesas. El mejor estudio de esto es de Mark Mason [1992]. Antes de 1930 el régimen japonés liberal permitió que multinacionales estadounidenses fueran relevantes en términos de transferencia tecnológica y organizacional, tema abordado por Akira Kudo [1994] junto con el trabajo de Yuzawa y Udagawa [1990] (p. 366-367).

La historia del impacto de las multinacionales en naciones en vías de desarrollo tiene una extensiva pero difusa literatura, regularmente inspirada más por debates del imperialismo que en negocios internacionales. Existen estudios generales de las firmas extranjeras en Asia y América Latina, George C. Allen y Audrey G. Donnithorne [1954 y 1957]; Desmond C. M. Platt [1972 y 1977]; Rory Miller [1993]. India y China fueron las economías receptoras más grandes durante la primera parte del siglo XX y hay algunos trabajos sobre el rol y el impacto de las firmas extranjeras en sus economías, tal es el caso de B. R. Tomlinson [1981] y Maria Misra [1994] (p. 367).

Para el caso de América Latina, hay estudios recientes de 'historia de los negocios' enfocados en resaltar la presencia de países centrales en la región. Por ejemplo Christopher Armstrong y H. V. Nelles [1988] muestran el rol de Canadá en las utilidades de México y Brazil; o bien, Helen Shapiro [1994] con los impactos de Inglaterra en Brasil.

Nuevas direcciones

En la última década del siglo XX, cambió el enfoque de la literatura sobre la historia de los negocios en las multinacionales. El crecimiento de las inversiones multinacionales en servicios ha incitado nuevos intereses en la historia de la internalización en los servicios. Entre los servicios, quizás el más investigado ha sido la historia de los bancos multinacionales. Ésta fue una distintiva e importante forma de los negocios multinacionales, cuando bancos europeos encabezaban a lo largo del siglo diecinueve y continuaron dominando hasta los años sesentas (p. 368). El comercio multinacional y el transporte también han sido centro de recientes

publicaciones, véase Jones [2000]; Stanley Chapman [1992]; Charles Jones [1987]; y Gelina Harfatis [1996], (p. 368-369).

Entre los servicios profesionales explorados se encuentra la historia de las agencias de publicidad multinacionales, empresas de contabilidad, y consultorías de administración multinacionales (p. 369).

Las empresas de servicios usualmente emplean “formas de redes” (network forms) de organización cuando operan en el exterior. Recientemente ha habido un nuevo interés en dichas redes y en los acuerdos de colaboración. La literatura sobre los “grupos de negocios” y “corredores” [clusters] de las empresas de libre posición forman parte de esta tendencia.

La investigación en la historia de las multinacionales ha proveído una dinámica y estimulante área de estudio en las últimas tres décadas. Continúa atrayendo la atención de un mayor número de académicos y tópicos. Mantiene una estrecha interacción con la producción teórica e interesantes desarrollos con su enfoque comparativo internacional. La historia de las multinacionales se ha establecido como una sub-área distintiva de la disciplina de la “historia de los negocios” (p. 370).

Datos cruciales:

° Estados Unidos representaba más del 85 por ciento de la nueva IED saliente, en las dos décadas posteriores a la segunda guerra mundial. Inglaterra ocupó el segundo lugar (p. 354).

° Antes de 1914, únicamente el 10 por ciento de la inversión extranjera británica era inversión extranjera directa (p. 355).

° El Reino Unido fue el hogar de la mayor proporción de IED en el mundo antes de 1950 (p. 356).

° La empresa multinacional ha surgido abrumadoramente de un cierto pequeño grupo de economías en América del Norte, Europa Occidental y Japón. Incluso para el año 2000, menos del 10 por ciento de la IED del mundo es originada en otra parte (p. 363).

Trabajo de Fuentes:

Allen, George y Audrey G. Donnithorne [1954], *Western Enterprise in Far Eastern Economic Development*, London.

Allen, George y Audrey G. Donnithorne [1957], *Western Enterprise in Indonesia and Malaya*, London.

Armstrong, Christopher y H. V. Nelles [1988], *Southern Exposure: Canadian Promoters in Latin America and the Caribbean, 1896-1930*, Toronto.

Boje, Per [2000], *Danmark Og multinationale Virksomheder for 1950*, Odense.

Becker, Susan [1999], *Multinationalität hat verschiedene Gesichter: Formen internationaler Unternehmenstätigkeit der Société Anonyme des Mines et Fonderies de Zinc de la Vieille Montagne und der Metallgesellschaft vor 1914*, Bonn.

Bellak, Christian [1997], "Austrian Manufacturing MNEs: Long-Term Perspectives" *Business History* 39, no. 1, pp. 47-71.

Blaich, Fritz [1984], *Amerikanische Firmen in Deutschland, 1890-1918*, Wiesbaden.

Cailluet, Ludovic [1999] "Nation States as Providers of Organisational Capability: French Industry Overseas, 1950-1965", *European Yearbook of Business History*, vol. 2, pp. 71-90.

Carstensen, Fred V. [1984], *American Enterprise in Foreign Markets: Singer and International Harvester in Imperial Russia*, Chapel Hill.

Chapman, Stanley [1992], *Merchant Enterprise in Britain*, Cambridge.

Cheape, Charles [1988], "Not Politicians But Sound Businessmen: Norton and Company and the Third Reich", *Business History Review* 62, no. 3, pp. 444-466.

Daviet, Jean-Pierre [1988], *Un destin international: La Compagnie de Saint-Gobain de 1830 á 1939*, Paris.

Dunning, John [1958], *American Investment in British Manufacturing Industry*, London. Orígenes históricos desde el siglo XIX de la manufactura e inversión multinacional estadounidense. Identifica variables clave –administrativas, tecnológicas y otras– influyentes en las decisiones de inversión. Antecedentes del "paradigma ecléctico" de la internalización multinacional.

Dunning, John [1983], *The Growth of International Business*, London. Estimación del tamaño de la IED en el mundo entre 1914 y 1938.

Dunning, John y Tom Houston [1976], *UK Industry Abroad*, London. Estudio de la inversión británica exterior antes de 1914.

Franko, Lawrence [1976], *The European Multinationals*, London.

Gales, Ben y Keetie E. Sluyterman [1998], "Outward Bound: The Rise of Dutch Multinationals", Geoffrey Jones and Harm G. Scroter (coordinadores), *The Rise of Multinationals in Continental Europe*, Aldershot, pp. 28-48.

Gurushina, Natalia [1998], "Free-Standing Companies in Tsarist Russia", Mira Wilkins y Harm G. Schöter, *The Free-Standing Company in the World Economy, 1830-1996*, Oxford.

Hagen, Antje [1997], *Deutsche Direkinvestitionen in Grossbritannien, 1871-1981*, Sturrgart.

Harfatis, Gelina [1996], *A History of Greek-Owned Shipping*, London.

Harvey, Charles y P. Taylor [1987], "Mineral Wealth and Economic Development: Foreign Direct Investment in Spain, 1851-1913", *Economic History Review* 60, no. 2, pp. 185-208.

Hertner, Peter [1984], *Il capitale tedesco in Italia dall Unita alla Prima Guerra Mondiale*, Bologna.

Hertner, Peter [1990], "German Multinational Enterprise before 1914: Some case studies", Peter Hertner y Geoffrey Jones (compiladores), *Multinationals: Theory and History*, Aldershot, pp.113-134.

Hidy, Ralph y Muriel E. Hidy [1955], *Pioneering in Big Business*, New York. Excepcional trabajo de la historia de la multinacional Standard Oil de Nueva Jersey (hoy EXXON).

Jones, Charles [1987], *International Business in the Ninetenth Century*, Brighton.

Jones, Geoffrey [1988], "Foreign Multinationals and British Industry before 1945" *Economic History Review* 41, no. 3, pp. 429-453.

Jones, Geoffrey [1999], "Multinational Cross-Investment between Switzerland and Britain, 1914-1945", Sébastien Guex (editor), *Switzerland and the Great Powers, 1914-1945*, pp. 427-459.

Jones, Geoffrey [2000], *Merchants to Multinationals*, Oxford.

Jones, Geoffrey y Harm G. Scroter [1993], "Continental European Multinationals, 1850-1992", Geoffrey Jones and Harm G. Scroter (coordinadores), *The Rise of Multinationals in Continental Europe*, Aldershot, pp. 3-27.

Jones, Geoffrey y Frances Bostock [1996], "U.S. Multinationals in British Manufacturing before 1962", *Business History Review* 70, no. 2, pp. 207-256.

Jones, Geoffrey y Lina Gálvez-Muñoz [2001], *Foreign Multinationals in the United States*, London.

Kabisch, T. R. [1982], *Deutsches capital in den USA von der Reichsgründung bis zur Sequestrierung (1917) un Freigabe*, Stuttgart.

Kudo, Akira [1994], "IG Farben in Japan: The Transfer of Technology and Managerial Skills", *Business History* 36, no. 1, pp. 159-183.

Kuwahara, Tetsuya [1990], "Trends in Research on Overseas Expansion by Japanese Enterprises Prior to World War 2", *Japanese Yearbook on Business History*, vol. 7, pp. 61-81.

Larson, Henrietta [1971], *New Horizonz*, New York.

Lundgren, Kurt [1995], "Why in Sweden?" *Scandinavian Economic History Review* 43, no. 2, pp. 204-225.

Mason, Mark [1992], *American Multinationals and Japan*, Cambridge, Mass.

Miller, Rory [1993], *Britain and Latin America in the 19th and 20th Centuries*, London.

Misra, Maria [1994], *Entrepreneurial Decline and the End of Empire*, Oxford University.

Nicholas, Stephen [1982], "British Multinational Investment before 1939", *Journal of European Economic History* 11, no. 3, pp. 605-630.

Platt, Desmond [1972], *Latin America and British Trade, 1806-1914*, London.

Platt, Desmond [1977], *Business Imperialism, 1840-1930*, Oxford.

Penrose, Edith [1959], *The Theory of Growth of the Firm*, Oxford, Blackwell. Estudio de las dificultades de expansión de la empresa. El equipo gerencial y administrativo se presenta como clave fundamental para el crecimiento de la firma.

Ruigrok, W. y R. van Tulder [1995], *The Logic of International Restructuring*, London.

Schröter, Harm [1988], "Risk and Control in Multinational Enterprise: German Businesses in Scandinavia, 1918-1939", *Business History Review* 62, no. 3, pp. 420-443.

Schröter, Harm [1990], "Die Auslandsinvestitionen der deutschen chemischen industrie 1870 bis 1930", *Zeitschrift für Unternehmensgeschichte* 35no 1, pp. 1-22.

Schröter, Harm [1993], *Aufstieg der Kleinen: Multinationale Unternehmen aus fünf Kleinen Staaten vor 1914*, Berlin.

Schröter, Harm [1993], "Swiss Multinational Enterprise in Historical Perspective", Geoffrey Jones and Harm G. Scroter (coordinadores), *The Rise of Multinationals in Continental Europe*, Aldershot, pp. 49-64.

Shapiro, Helen [1994], *Engines of Growth: The State and Transnational Auto Companies in Brazil*, Cambridge.

Stopford, John [1974], *Business History Review*. Primer estudio del crecimiento histórico de las multinacionales británicas. Explicación del lento traslado de la manufactura británica a filiales en el exterior.

Sweet, George y Evelyn H. Knowlton [1956], *The Resurgent Years, 1911-1927*, New York.

Tomlinson, B. R. [1981], "Colonial Firms and the Decline of Colonialism in Eastern India, 1914-1947", *Modern Asian Studies* 15, no. 3, pp. 455-486.

Vernon, Raymond [1965], *The Multinational Enterprise Project*, Harvard Business School. Amplia base de datos que trazaba el crecimiento histórico de las más grandes multinacionales estadounidenses del período –continúa siendo la base de datos más larga en el crecimiento histórico de las multinacionales

Wilkins, Mira [1970], *The Emergence of the Multinacional Enterprise*, Cambridge, Mass.

Wilkins, Mira [1974], *The Making of Multinational Enterprise*, Cambridge, Mass. Historia de los negocios de todas las firmas estadounidenses dedicadas a la IED desde el siglo XIX hasta 1970.

Wilkins, Mira [1986], "Japanese Multinational Enterprise before 1914" *Business History Review* 60

, no. 2, pp. 199-231.

Wilkins, Mira [1986], "The History of European Multinationals: A New Look", *Journal of European Economic History* 15, no. 3, pp. 483-510.

Wilkins, Mira [1988], "European and North American Multinationals, 1870-1914: Comparisons and Contrasts", *Business History* 30, no. 1, pp. 8-45.

Wilkins, Mira [1988], "Defining a Firm: History and Theory", Peter Hertner y Geoffrey Jones (compiladores), *Multinationals: Theory and History*, Aldershot, pp. 80-95.

Wilkins, Mira [1989], *The History of Foreign Investment in the United States to 1914*, Cambridge, Mass.,

Wilkins, Mira [1990], "Japanese Multinationals in the United States: Continuity and Change, 1879-1990", *Business History Review* 64, no. 4, pp. 585-629.

Wilkins, Mira [1993], "French Multinationals in the United States: An Historical Perspective", *Enterprises et Histoire* 3, pp. 14-29.

Wilkins, Mira [1994], "Comparative Hosts", *Business History* 36, no. 1, pp. 18-50.

Wilkins, Mira y F. E. Hill [1964], *American Business Abroad: Ford on Six Continents*, Detroit. Trabajo del crecimiento internacional de Ford. Importante influencia de Wilkins en los académicos de la historia de las multinacionales.

Wilkins, Mira y Harm G. Schröter [1999], *The Free-Standing Firm in the World Economy*, Oxford.

Yuzawa y Udagawa [1990], *Foreign Business in Japan before World War II*, Tokyo.

Nexo con el tema que estudiamos:

La historia de los negocios en su particular estudio sobre las empresas multinacionales hace una reconstrucción de quiénes y cómo han contribuido a delinear el pasado de las multinacionales, cuáles han sido sus formas de control y propiedad en inversiones en el exterior, extensiones, dinámicas de competencia y relaciones con otras instituciones y agentes en periodos históricos determinados. Al igual que su influencia para determinar patrones generales y teoría de las multinacionales. Además sobresalen importantes rasgos de concentración y localización de las empresas multinacionales, subordinando nichos estratégicos alrededor del mundo.

Los trabajos pioneros e influyentes en el pensamiento económico del siglo XX y contemporáneo

son los aportes fundamentales de Mira Wilkins y John Dunning.

Source URL (modified on 6 Enero 2016 - 1:47pm): <http://let.iiec.unam.mx/node/345>

Links

- [1] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/14>
- [2] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/15>
- [3] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/16>
- [4] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/17>
- [5] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/19>