



**Asociación Española de Historia Económica**

## **DATOS SOBRE TESIS DOCTORALES**

**Autor:** Adoración Álvaro Moya

**Filiación (Universidad/centro de investigación):** Colegio Universitario de Estudios Financieros (CUNEF)

**e-contacto:** adoracionalvaro@cunef.edu

**Programa de Máster:**

**Programa de Doctorado/Estudios de Doctorado:** Historia Económica, departamento de Historia e Instituciones Económicas II, Universidad Complutense de Madrid

**Título de la Tesis:** Inversión directa extranjera y formación de capacidades organizativas locales. Un análisis del impacto de Estados Unidos en la empresa española (1918-1975).

**Dirección:** Dra. Núria Puig Raposo

**Idioma:** Castellano

**Miembros del tribunal y su filiación:**

Presidente: Antonio Niño Rodríguez (Universidad Complutense de Madrid)

Secretario: Elena San Román (Universidad Complutense de Madrid).

Vocal: Albert Carreras de Odriozola (Universitat Pompeu Fabra)

Vocal: Jordi Catalan Vidal (Universitat de Barcelona)

Vocal: Matthias Kipping (Università Bocconi / Schulich School of Business)

**Fecha de defensa:** 18 de octubre de 2010

**Calificación:** Sobresaliente *cum laude* por unanimidad

**Mención europea:** Sí

**Premios y menciones obtenidos:**

**Resumen:** (no más de 1000 palabras)

Esta investigación analiza el papel de la empresa en la transferencia de conocimientos entre países. Para ello examina la interacción entre la inversión directa estadounidense y los empresarios españoles desde los inicios de tal inversión, a principios del siglo XX, hasta 1975. La investigación se centra en particular en tres cuestiones: cómo entran las multinacionales

americanas, cómo se relacionan con los empresarios locales y qué impacto ejercen sobre el entramado empresarial del país.

La tesis se divide en seis capítulos, además de las conclusiones. En el primero de ellos se sintetiza el marco teórico, empírico y conceptual sobre la inversión directa extranjera y la empresa multinacional al que esta investigación aporta evidencia empírica. El capítulo 2 aborda las bases del liderazgo estadounidense en el siglo XX, reconstruyéndose los cambios que habían tenido lugar en sus empresas y cómo éstos trataron de trasladarse a Europa de manera informal, con la internacionalización de la empresa americana, y formalmente, a través del programa de asistencia técnica englobado en el Plan Marshall y en iniciativas posteriores. El capítulo finaliza con una discusión sobre los posibles efectos de ambos en un área escasamente estudiada, pero que, por su atraso histórico, más podía aprovechar la asistencia exterior norteamericana: el sur de Europa.

A este último grupo pertenecía España. Que la inversión directa extranjera, y estadounidense en particular, fuera un pilar de su crecimiento es algo conocido, así como su conexión con los grandes grupos financieros del país. Menos se sabe, en cambio, sobre la trayectoria histórica de tal inversión, las raíces de dichas conexiones, cómo operaron los inversores foráneos y cómo inversión directa extranjera y ayuda internacional se combinaron para dar aliento a la modernización del país. Estos puntos se examinan en el capítulo 3. Los resultados obtenidos confirman el protagonismo de los socios locales en la entrada y evolución de las multinacionales estadounidenses; muestran cómo la constitución de sociedades conjuntas temporales fue un modo de entrada cada vez más recurrente; señalan un grado creciente de implicación en el mercado español por parte de las foráneas; matizan el efecto del nacionalismo económico sobre las empresas extranjeras; apuntan a un efecto multiplicador de la ayuda estadounidense sobre la empresa española; y, por último, sugieren la existencia de un marco proclive a la colaboración entre las matrices americanas y las filiales españolas que se fue formando en el transcurso del siglo XX.

¿Cuál fue la dinámica de tal colaboración? Esta cuestión se ha abordado a través de tres estudios de caso relacionados con sectores clave de la modernización española y donde el liderazgo mundial americano fue indiscutible: telecomunicaciones, fabricación de maquinaria agrícola y empresas de ingeniería. Así, el capítulo 4 examina el caso de la inversión americana más importante en España hasta 1945, la Compañía Telefónica Nacional de España, filial de la *International Telephone and Telegraph* (ITT). El capítulo 5 compara la evolución en el país de *International Harvester* y *John Deere*, líderes mundiales del sector y protagonistas, con distinto grado de éxito, de la mecanización del agro español. El capítulo 6, finalmente, reconstruye la formación en España del sector de la consultoría de ingeniería, actividad considerada clave en la transferencia internacional de tecnología, en la que España cuenta con empresas muy competitivas hoy en día y cuya idiosincrasia nos ha llevado a utilizar un enfoque sectorial.

Los estudios de caso confirman la importancia de contar con un socio local para operar en España. Este modo de entrada respondió a situaciones diversas: dotar de un cariz nacional

a la filial, acceder a ayudas públicas y monopolios estatales o, simplemente, aceptar la invitación de los locales para aprovechar nuevas oportunidades de negocio. Los americanos cada vez se implicaron más en el mercado local, a tenor de las tareas de fabricación desarrolladas. Ciertamente ello fue forzado por la acción estatal, pero nunca se hubiera materializado sin el papel activo de la iniciativa privada, muy presente, por ejemplo, en la implementación de los Planes de Desarrollo. Los lazos entre foráneos y españoles, no siempre creados a través de participaciones accionariales, se iniciaron con las primeras inversiones americanas y se fueron fortaleciendo en el largo plazo. Los españoles proporcionaron contactos e información sobre el mercado local, mientras los americanos tecnología y conocimientos. La ayuda americana –económica, técnica y militar– alentó, a través de vías muy diversas, esta colaboración.

¿Y qué impacto ejerció la inversión americana sobre el entramado empresarial local? Hemos podido observar cómo el desembarco de la empresa foránea alentó cambios, inspirados en el modelo americano, a tres niveles: planta, distribución y dirección empresarial. En relación a la primera, se introdujeron las técnicas ligadas a la Organización Científica del Trabajo, combinadas con políticas encaminadas a mejorar el entorno laboral y alimentar la lealtad de los trabajadores. En distribución, se impulsó el marketing, la publicidad y la formación de los vendedores. Finalmente, en el caso de la dirección empresarial la casuística fue variada, acorde al contexto internacional y la realidad de cada sector. Así, Telefónica siguió incluso tras su nacionalización los cánones de ITT como empresa burocratizada y jerárquica, con gran protagonismo en la toma de decisiones por parte del presidente del grupo americano. No fue hasta los sesenta cuando se implantó una estructura más acorde a la empresa *chandleriana*. Algo similar se planteó Internacional Harvester para su malograda filial de fabricación en el país. Y prácticamente por las mismas fechas la filial de John Deere fue transformada, como el resto de europeas, con el fin de adaptarla a la cultura corporativa de la empresa. En el caso de las empresas de ingeniería, la influencia de Estados Unidos no se limitó a la investigación básica, como tradicionalmente había señalado la literatura. Afectó, también, a la dirección de proyectos y a la organización empresarial, promoviendo códigos de conducta y métodos habituales en la ingeniería moderna.

Los cambios señalados fueron implementados por directivos y personal estadounidenses, encargados de la formación de los directivos y del conjunto de la plantilla española. Tal formación también se dio en las alianzas temporales de empresas de ingeniería estudiadas, así como en la construcción de las bases militares. Y siempre fueron los directivos españoles quienes, tras su instrucción formal e informal, tomaron las riendas de los cambios que se estaban dando. Ello les permitió ir acumulando las capacidades precisas para, una vez adquirida la suficiente experiencia, competir en los mercados internacionales o buscar acomodo dentro del grupo cuando la protección estatal desapareció.

El estudio de la inversión directa estadounidense en España confirma, por tanto, el carácter dependiente de la modernización del país y la importancia del conocimiento importado;

tal y como economistas e historiadores económicos han señalado a partir de otras variables y de otros instrumentos de análisis. A diferencia de los estudios tradicionales sobre la inversión extranjera en el país, referidos a las últimas décadas del siglo XIX o al desarrollismo, esta investigación muestra que los empresarios españoles no fueron receptores pasivos del conocimiento externo, sino que tuvieron un papel muy activo tanto en la atracción del interés foráneo, como en la formación de capacidades a partir del conocimiento aprendido de sus socios. La investigación corrobora, por tanto, que las naciones aprenden unas de otras y que las empresas juegan un papel fundamental en dicho proceso.

**Códigos JEL:**

**Dirección URL:**

**Observaciones:**