

TEMA 4.

INDUSTRIALIZACIÓN Y CAMBIOS INSTITUCIONALES.

El proceso de industrialización no sólo genera importantes cambios estructurales que modifican los procesos productivos y relaciones comerciales sino introduce una nueva relación entre las instituciones y la economía. Si bien las principales instituciones públicas o privadas (Estado, banca, empresa) deben asumir las transformaciones impuestas por la modernización durante la Época Contemporánea, el progreso técnico y el desarrollo económico vinculado a la globalización les dotará de mecanismos para obtener una creciente capacidad de intervención sobre las actividades económicas que condicionará cada vez en mayor medida su evolución y resultados.

1. El mercado de trabajo.

En grado variable según los países, la llegada de la industrialización impone modificaciones sustanciales en el mercado de trabajo.

-Incrementa la tasa de actividad, sobre todo por la incorporación de la mujer al mundo laboral, con especial fuerza en la industria; pero con un carácter subordinado y concentrada en determinados sectores.

El paso de una sociedad rural agrícola a una civilización industrial y urbana comportó una profunda modificación de la estructura ocupacional de la población. La disminución del sector primario (agricultura, ganadería, pesca) promovió una expansión clara del sector secundario (industria, minería) y otra

más modesta del sector terciario (administración pública, banca, actividades comerciales, profesiones liberales) ante un crecimiento moderado del Estado y una mayor movilidad de capital y población ligada al liberalismo económico. El cambio estructural progresa a distinto ritmo según países: si durante la segunda mitad del siglo XIX se acelera en Alemania, se retrasa en Francia, España e Italia, países mediterráneos donde el sector agrícola continúa siendo determinante para la economía. Idéntica lentitud demuestra Europa oriental, más retrasada en el proceso de industrialización.

Este cambio estructural repercute con fuerza en el mercado de trabajo al incrementar la productividad, sobre todo, en el sector secundario. Permite ahorrar tiempo y mano de obra, aumentar la especialización e incorporar máquinas al proceso productivo. El crecimiento paralelo del ahorro, inversión y consumo gracias al aumento de la productividad no sólo revitalizó los mercados internos, sino favoreció la apertura del comercio internacional.

En las primeras etapas de la industrialización, el mercado laboral se atenía durante el siglo XIX a unos principios liberales que lo volvían muy flexible ante la carencia de intervención por parte de las instituciones. Por una parte, la regulación estatal sobre aspectos laborales (asistencia, seguridad) se demoró en la mayoría de los países europeos hasta fines del siglo XIX. Por la otra, si bien las organizaciones sindicales se hallan conformadas en Gran Bretaña –Trade Unions- ya a mediados de siglo, tanto los sindicatos como los partidos socialistas tardaron en consolidarse en el resto de Europa hasta fines del siglo XIX ante la dificultad de su reconocimiento legal por los Gobiernos liberales. Limitados en principio a agrupar a obreros con cierto grado de especialización, a pesar de la paulatina introducción de la ideología marxista a través del Manifiesto comunista -1848- o El Capital -1867-, sólo el

crecimiento de la afiliación al difundirse la industrialización permitió a los sindicatos ver reconocida su función y ganar capacidad de negociación.

Los efectos de la industrialización sobre el reparto de la renta en este mercado de trabajo poco intervenido han sido analizados por Kuznets a mediados del siglo XX. Este autor defiende que en las fases iniciales de la industrialización, aumenta la desigualdad económica a causa de la elevada diferencia de productividad intersectorial (unos pocos trabajadores en sectores modernos ganan mucho más que la mayoría, ocupada en actividades tradicionales). En un momento determinado, la tendencia se invierte por el aumento del porcentaje de ocupados en los nuevos sectores y la reducción de las diferencias de salario entre éstos y los trabajadores empleados en el resto de las actividades económicas. Esta reducción de la desigualdad permitiría una demanda más estable y consolidaría el crecimiento económico. Con todo, la carencia de políticas económicas de redistribución de la renta en la población como las introducidas en el siglo XX moderaría el incremento de la renta y la capacidad de consumo de amplios sectores sociales.

2. Las nuevas formas de organización empresarial.

La concepción de la empresa moderna se verá sujeta a fuertes cambios durante el siglo XIX. En las primeras fases de la industrialización, existía un universo de pequeñas unidades autónomas. Herederas del taller gremial, incluían trabajos de oficio sofisticados, que requerían largos periodos de aprendizaje. Pese a la introducir la división del trabajo y especialización por la industrialización, las distintas actividades no se hallaban aún bien coordinadas

y vertebradas ante la carencia de una jerarquía administrativa bien definida. Incapaces de ejercer una influencia decisiva sobre los precios, estas empresas desarrollaban una “competencia perfecta”. Con una importante base en la autofinanciación dadas las limitaciones aún existentes para la circulación del capital, el empresario se proponía conseguir el mayor rendimiento posible de los capitales invertidos más bien que obtener un determinado volumen de producción o reducir su coste. Hasta los años sesenta, la mayor parte de la producción industrial provenía de empresas pequeñas o medias, cuyo capital pertenecía a un individuo solo o asociado a alguna otra persona. En este último caso, se trataba de una sociedad colectiva, caracterizada por la responsabilidad solidaria e ilimitada de los socios.

Ya hubiesen sido con anterioridad comerciantes, artesanos o incluso inventores, el éxito de los empresarios dependía de su adaptación al mercado y la reinversión de los beneficios. En este contexto de competencia perfecta, la mortalidad entre las nuevas empresas creada era muy alta y la unión entre familia y empresa constituía una constante.

No obstante, pese a su predominio numérico, las empresas familiares no podían financiar las inversiones en nuevas tecnologías que requería la segunda revolución industrial. Fueron apareciendo empresas de grandes dimensiones que procedieron a realizar una integración vertical de todas las actividades relacionadas con el proceso productivo, desde la obtención de las materias primas a la distribución del producto final. Gracias a la coordinación de sus actividades por una jerarquía administrativa que incluía ejecutivos y directivos profesionales, estas empresas practicaron una “competencia imperfecta” al conquistar posiciones dominantes en el mercado y controlar los precios de ciertos productos mediante oligopolios y monopolios.

Un primer paso de este proceso fue la difusión de sociedades anónimas por acciones en la segunda mitad del siglo XIX al ir derogando los países las leyes que las prohibían y aceptando el principio de responsabilidad limitada. Se reforzaron también las concentraciones industriales. Con la consolidación de nuevos sectores, una parte creciente de la producción dependía de un reducido número de empresas. En algunos sectores con elevada concentración de capital, su número decrecía conforme aumentaban los negocios. Este aumento de dimensión favoreció la introducción de economías de escala al disminuir los costes de producción por el aumento de las series de fabricación y la distribución de los costes fijos en un volumen mucho mayor de fabricación. Tanto la mecanización como la racionalización del proceso productivo adoptados por la gran empresa hallaron su mejor plasmación en EEUU hasta consolidar el modelo fordista, diseñado para sacar el mayor partido de la integración vertical de actividades. Si bien la empresa moderna generó una mayor demanda de técnicos cualificados, la principal importancia de estas innovaciones radica en la simplificación del trabajo (cadena de montaje), acortamiento del período de aprendizaje y consiguiente mayor rentabilidad del trabajo semicualificado.

La propia integración de la economía internacional aceleró la formación de la gran empresa. La reducción de precios durante los años setenta del siglo XIX provocada por la crisis agraria e industrial derivada de la creciente competencia internacional aumentó las concentraciones horizontales y verticales de empresas con el fin de garantizar beneficios, dado el fuerte peso de los costes fijos (intereses de las obligaciones sobre grandes capitales, impuestos, sueldos de directivos) frente a los costes variables (precios de materias primas y energía, salarios de trabajadores). Pese al exceso de oferta,

las grandes empresas preferían seguir produciendo a pesar de las pérdidas mientras el precio unitario de venta no fuera inferior a los costes fijos por unidad producida. Esta competencia constante deprimía el mercado y amenazaba la solidez financiera de las empresas mejor gestionadas.

Como reacción, las grandes empresas recurren a:

-cartel o acuerdo mediante contrato entre empresas que establecen los volúmenes de producción, los precios de venta y las condiciones de reparto de beneficios, como los establecidos en la industria carbonífera y metalúrgica en Alemania.

-fusión de empresas, denominada Konzern en Alemania o trust en EEUU. Estas fusiones resultan muy características en sectores líderes de la segunda revolución industrial, como el eléctrico y químico en Alemania o el petrolífero en EEUU.

Pese a ejercer una competencia imperfecta y socavar el principio de libre empresa, la regulación estatal de sus actividades fue muy escasas. Sólo el Gobierno de EEUU promulgó leyes orientadas a frenar sus prácticas de monopolio (ley Sherman –1890-, ley Clayton –1914) que tuvieron escaso éxito ante el creciente poder de la gran empresa moderna.

3. El sistema bancario.

Al comenzar la revolución industrial, los bancos tuvieron un papel débil. En la primera mitad del siglo XIX financiaron sobre todo el comercio

internacional y la colocación de préstamos gubernamentales. A grandes rasgos, había tres clases de bancos:

1) bancos centrales: controlados por pocos accionistas, regulaban la actividad bancaria y realizaban anticipos al Estado, así como disponían de un privilegio limitado de emisión de billetes.

2) Grandes bancos privados de Londres y París: poco atraídos por el crédito comercial, no concedían préstamos a largo plazo a industriales, aceptaban letras de cambio y suscribían empréstitos públicos.

3) Bancos comerciales, descontaban letras de cambio a comerciantes y pequeños industriales.

Expresión de las limitaciones crediticias sufridas por sistema bancario en Europa durante la primera mitad del siglo XIX, la creación por Jacques Laffitte en 1825 de la Caja General de Comercio e Industria, destinada a apoyar las actividades empresariales en Francia mediante la concesión de préstamos a largo plazo a industriales, se saldó con un rotundo fracaso.

Al progresar la industrialización, nacen nuevas instituciones bancarias que captan capitales de pequeños ahorradores con nuevas técnicas (depósito a la vista o a plazo, cuenta corriente) y lo prestan a un interés más alto del abonado a los depositantes. Estos bancos por acciones desplazan a los privados y son, en esencia, de dos tipos:

a) bancos de depósitos, que disponen de ingentes medios a través de depósitos a la vista o corto plazo y una red de sucursales; pero realizan operaciones ordinarias (descuento, anticipos sobre títulos de deuda pública)

b) bancos de negocios, que no tienen sucursales y sus recursos proceden de depósitos a medio y largo plazo de ricos capitalistas o sociedades y también de sus propias reservas. Asumen mayores riesgos al ocuparse de inversiones a largo plazo a particulares y gobiernos.

Pese a este rasgo común, el sistema bancario contaba con distintas características según países, como demuestra la siguiente comparación entre Inglaterra, Francia y Alemania.

Inglaterra contó con pocos bancos de negocios. Su fuerza residía en la progresiva especialización de sus funciones y en la temprana difusión del cheque (1826) para remediar la oferta inelástica de moneda del Banco de Inglaterra. Los bancos privados y comerciales fueron absorbidos por los de acciones, lo que favoreció la concentración de los servicios financieros. En 1914, cinco grandes bancos de Londres controlaban la mayoría de éstos.

Francia contó con una especialización menos pronunciada. El Crédito leonés, orientado a conceder créditos a corto plazo a particulares y préstamos gubernamentales, ejemplifica las limitaciones del sistema crediticio francés, cuya falta de elasticidad y elevado coste perjudicaron al desarrollo económico del país. La principal novedad fue la fundación del Crédito mobiliario por los hermanos Pereire en 1852, con capacidad para emitir obligaciones entre el público y realizar fuertes inversiones de capital en ciertos sectores (ferrocarril, minas, industria pesada). Estas inversiones crearon una fuerte inmovilización de capital que provocó su quiebra en 1866-67; pero fue el prototipo de banco de crédito industrial para muchos países de Europa.

Alemania muestra la estrecha relación entre banca y desarrollo en un país relativamente pobre en capitales durante la segunda revolución industrial. Las nuevas instituciones financieras como (Banco alemán, Banco de Dresde) eran a la vez bancos comerciales que concedían créditos a corto plazo y bancos de inversión que orientaban a créditos a largo plazo su propio capital y parte del de sus clientes. Apoyaron con fuerza la creación y ampliación de capital de las sociedades industriales, ayudaban a aquellas en dificultades y poseían paquetes de acciones que les conferían cierto control sobre la gestión de la empresa. Para reducir riesgos, apoyaron la protección del mercado interior y el recurso al cartel entre empresas. Este modelo de banco halló imitadores en Europa central, Suecia, norte de Italia y España.

4. El Estado.

La intervención del estado en el crecimiento económico del siglo XIX adoptó diversas modalidades. Países con fuerte autonomía local (Gran Bretaña, EEUU) confiaron en mayor medida en el espíritu de empresa. Otros países con un fuerte aparato estatal (Alemania o Francia) desarrollan una intervención más articulada mediante monopolios y subvenciones a empresas. Países con un desarrollo tardío (Rusia, Italia, Japón) encontraron en el Estado un agente sustitutivo de una débil burguesía y la escasez de capitales.

Los rasgos esenciales de la intervención estatal son:

- 1) la noción de equilibrio presupuestario limitaba los gastos del Estado. Este garantizaba la defensa del territorio y el orden social; pero sólo

podía endeudarse en situaciones límite (guerra) y asumía menos funciones que en la actualidad, sobre todo, en aspectos como la sanidad y educación pública.

2) La política fiscal perpetúa las desigualdades económicas de la sociedad. Se recurrió así más a los impuestos indirectos que a los directos, los impuestos sobre la renta fueron excepcionales y leves, así como los derechos sucesorios no gravaron los patrimonios. Esta estructura fiscal estimuló las inversiones; pero redujo el consumo, gravado por impuestos indirectos.

3) La legislación estatal influyó en múltiples aspectos de la vida económica: promoción de la libre empresa, control del fraude, regulación de la banca y transportes o la legislación social, que cobra fuerza desde 1880.

Junto a estos rasgos generales, la incidencia de la intervención estatal en la economía del siglo XIX puede evidenciarse en estos dos ejemplos.

a) Política comercial. En países de formación reciente (EEUU, Alemania, Italia, Bélgica), donde una presencia más activa de los poderes públicos parecía favorecer la unificación política y social, el proteccionismo estatal se desarrolló pronto frente a las corrientes defensoras del libre comercio.

b) Educación. El Estado generó distintas respuestas frente a la mayor formación técnica requerida por la segunda revolución industrial. Frente a la paulatina inadecuación del sistema británico, Alemania creó escuelas técnicas con la calidad necesaria para formar a sus cuadros industriales. Francia fundó a su vez escuelas técnicas públicas (Escuela Politécnica, de Minas, de Puentes y Caminos), orientadas a proporcionar al Estado sus cuadros administrativos.

BIBLIOGRAFIA BASICA UTILIZADA

-AIZPURU, M. y RIVERA, A., *Manual de Historia social del trabajo*, Madrid, Siglo XXI, 1994.

-CAMERON, R., *La banca en las primeras etapas de la industrialización*, Madrid, Tecnos, 1974.

-CHANDLER, A., *La mano visible. La revolución en la dirección de la empresa norteamericana*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 1987.

-HOBSBAWM, E.J., *El mundo del trabajo*, Barcelona, Crítica, 1987.

-KINDLEBERGER, C.P., *Historia financiera de Europa*, Barcelona, Crítica, 1988.

-KUZNETS, S., *Desarrollo económico, familia y distribución de la renta*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 1995.

-MASSA, P., BRACCO, G., GUENZI, A., DAVIS, J.A., FONTANA, G.L. y CARRERAS, A., *Historia económica de Europa, siglos XV-XX*, Barcelona, Crítica, 2003.

-THOMPSON, E.P., *La formación de la clase obrera en Inglaterra*, Barcelona, Crítica, 1989. (2 vols)

-VALDALISO, J.M. y LOPEZ, S., *Historia Económica de la empresa*, Barcelona, Crítica, 2000.