

Ejercicio vinculado al tema 4.

Ejercicio 12.

Estos dos grupos de textos, separados por un amplio lapso de tiempo, reflejan dos concepciones del mercado de trabajo durante la primera revolución industrial inglesa.

- a) Explica ambas concepciones y los distintos intereses que las originan.
- b) ¿Qué cambio significativo en las relaciones laborales revela el contenido de las peticiones expuestas por los tejedores en 1834?
- c) ¿Qué transformaciones puede introducir en el mercado de trabajo y proceso de industrialización británico esta modificación de las relaciones laborales?

Sólo los idiotas ignoran que es necesario mantener a los trabajadores en la indigencia para que sean laboriosos.

A. YOUNG, 1771

Es un hecho bien conocido (...) que la escasez, hasta cierto punto, fomenta la industria, y que el fabricante que subsiste con tres días de trabajo estará ocioso y borracho el resto de la semana (...) Los pobres que viven en los condados manufactureros nunca trabajarán, en general, más tiempo del que les es exactamente necesario para vivir y mantener sus vicios semanales (...) Podemos afirmar con justicia que la reducción de salarios en la manufactura de la lana sería una bendición nacional y una mejora, y no sería un perjuicio real para los pobres. Gracias a ello, podríamos mantener nuestras industrias, sostener nuestras rentas y reformar al pueblo por añadidura

J. SMITH, *Memoirs of Wool*, 1747

En cuanto al capital, puedo afirmar que no es otra cosa que la acumulación de los productos del trabajo (...) Siempre llevan el trabajo al mercado aquéllos que no tienen nada más que guardar o que vender y que, por lo tanto, deben desprenderse de él inmediatamente (...) ¿Puedo embotellar el trabajo que (...) podría realizar esta semana, si, a imitación del capitalista, me niego a desprenderme de él (...) porque me ofrecen un precio inadecuado por él?, ¿puedo conservarlo en salmuera? (...) Estas dos distinciones entre la naturaleza del trabajo y del capital, (a saber, que el trabajo siempre lo venden los pobres y siempre lo compran los ricos, y que el trabajo no se puede almacenar de ningún modo, sino que se debe vender o perder en cada momento), son suficientes para convencerme de que el trabajo y el capital jamás pueden, en justicia, estar sujetos a las mismas leyes.

Fuente: S.C., en un pliego de quejas de tejedores, 1835. Citado en E.P. THOMPSON, *La formación de la clase obrera en Inglaterra*, Crítica, Barcelona, 1989, vol.I, p.326.

R - Se debería reducir el tiempo de trabajo y (...) el Gobierno debería crear una comisión (...) escogida por los patronos y los trabajadores (...) que decidiera la cuestión de cómo se deben regular los salarios (...)

P - ¿Pondría usted fin a la libertad de trabajo?

R - Pondría fin a la libertad para el asesinato, y a la libertad de emplear trabajadores más allá de sus fuerzas; pondría fin a todo aquello que impide que el trabajador pobre se gane bien la vida con un trabajo justo y razonable; y le pondría fin, porque destruye la vida humana.

P - ¿Tendría el resultado deseado?

R - Estoy seguro de que el resultado actual del trabajo libre es la pobreza, el dolor y la muerte (...)

P - ¿Suponga que tuviera que aumentar el precio de forma muy considerable, y tuviera que dejar de exportar mercancías? (...)

R - Podemos consumirlas en el país.

P - No consumirían tantas, ¿no es cierto?

R - El triple y mucho más, porque los trabajadores estarían mejor pagados y ellos las consumirían. Los capitalistas no consumen las mercancías, y ahí está la gran equivocación (...) Si los salarios fueran más elevados, el trabajador podría vestirse (...) y alimentarse (...) y los trabajadores son, después de todo, los grandes consumidores de la producción agrícola e industrial, y no el capitalista, porque un gran capitalista por muy rico que sea, sólo viste un abrigo cada vez, a lo sumo, en verdad rara vez viste dos abrigos a la vez; pero 1.000 obreros que pudieran comprar mil abrigos, mientras que ahora no pueden comprar ni uno, aumentarían sin duda el comercio (...)

Fuente: S.C., en un pliego de quejas de tejedores, 1834. Citado en E.P. THOMPSON, *La formación*, vol.I, p.327.

Ejercicio vinculado al tema 4.

Ejercicio 13.

A partir de estos textos, describe los cambios que introduce en la producción industrial la aparición de la empresa moderna en los países desarrollados a fines del siglo XIX.

La institución que estamos considerando, la empresa industrial moderna, puede definirse como una agrupación de unidades operativas, cada una de ellas con sus propios medios y personal, cuyos recursos y actividades combinados se coordinan, controlan y asignan por medio de una jerarquía de directivos de nivel medio y alto. Es la existencia de esta jerarquía la que hace que las actividades y operaciones de la empresa en su conjunto sean algo más que la mera suma de las de sus unidades operativas.

Fuente: A.D. CHANDLER, *Escala y diversificación. La dinámica del capitalismo industrial*, Universidad, Zaragoza, 1996, p.28.

Los innumerables pequeños capitalistas, con su mezquina cifra de negocios, debieron ceder el puesto a las grandes aglomeraciones de capitales, porque pertenecían a una época de cosas pequeñas, de negocios pequeños, y no estaban a la altura de las exigencias del siglo del vapor, del telégrafo y de empresas gigantescas. Restaurar el antiguo orden de cosas, aunque esto hubiera sido posible, era volver a la edad de las diligencias. Por opresivo, por intolerable que fuera el nuevo régimen, sus mismas víctimas no podían negar el prodigioso incremento de eficiencia que había dado a las industrias nacionales, que había conseguido realizar economías considerables en los gastos generales por medio de la concentración de dirección y unidad de organización, y debían confesar que desde que el nuevo sistema había reemplazado al viejo, la riqueza del mundo había aumentado en proporciones inauditas. Con seguridad aquel gran desarrollo había tenido, sobre todo, por resultado, enriquecer a los ricos y ahondar el abismo entre ellos y los pobres; pero de todos modos, el hecho estaba allí.

Fuente: E. BELLAMY, *El año 2000. Una visión retrospectiva*, Abraxas, Barcelona, 2000, pp.67-68.

La producción en serie significa la creación de bienes generales mediante recursos especializados. Cuanto más generales sean, mayor será la variedad de usos que pueda dárseles y más extenso será su mercado, pero más especializadas serán las máquinas y más dividido estará el trabajo dedicado a su producción. Sin embargo, un sistema económico organizado de acuerdo con este principio maestro no puede estar formado únicamente por empresas de producción en serie, ya que los bienes generales que producen no pueden especializarse lo suficiente para satisfacer las necesidades de las empresas dedicadas a la producción en serie. En otras palabras, la maquinaria especial necesaria para la producción en serie no puede producirse en serie.

Fuente: M.J. PIORE y C.F. SABEL, *La segunda ruptura industrial*, Alianza, Madrid, 1990, p.42.

[Cuando un hombre de negocios] ya ha invertido su dinero, no podrá retirarlo sin sufrir una pérdida. Esta maquinaria, una vez instalada, tiene que mantenerse en activo, aunque los ingresos no comporten intereses ni cubran por completo los gastos de mantenimiento. Se convierte entonces en una lucha a vida o muerte por mantener su posición en el sector. Competirá del modo más activo aunque los precios estén por debajo del coste mientras sus recursos financieros aguanten el tirón.

Fuente: "Commercial and Financial Chronicle" (1898). Citado en A. PERELMAN, *El fin de la economía*, Ariel, Barcelona, 1997, pp.82-83,

Tal y como se realiza actualmente la manufactura, en enormes instalaciones donde se han invertido cinco o diez millones de dólares y con miles de trabajadores, al fabricante le cuesta mucho menos incurrir en pérdidas por tonelada o por yarda que comprobar su producción. La detención sería efectivamente grave. Aunque continuar produciendo puede ser costoso, el fabricante sabe demasiado bien que la suspensión sería la ruina. Los fabricantes están en la situación de los pacientes que han sido tratados en vano por todos los médicos de la escuela ortodoxa durante años y ahora son susceptibles de convertirse en víctimas de cualquier curandero que se cruce en su camino. Combinaciones, sindicatos, trusts: están deseosos de probar cualquier cosa.

Fuente: A. Carnegie (1899). Citado en A. PERELMAN, *El fin...* pp.128-129

Ejercicio vinculado al tema 4.

Ejercicio 14.

A partir de estos textos, explica la nueva relación forjada entre empresa moderna y mercado a fines del siglo XIX. ¿Qué cambio introduce en las relaciones entre empresas?

La actual organización de las empresas avanza rápidamente hacia la cooperación. En ella hay puestas grandes esperanzas de que podamos incluso ganar en individualidad, igualdad y oportunidad y, al mismo tiempo, reducir muchos de los grandes desperdicios de la competición excesivamente temeraria en la producción y la distribución.

Fuente: H. Hoover (1922). Citado en A. PERELMAN, *El fin de la economía*, ... p.138.

He insistido con nuestra gente en los siguientes argumentos. Aunque pudiésemos de alguna manera comprar todas las empresas competidoras y tener un monopolio absoluto del sector, no nos compensaría. La esencia de una empresa manufacturera consiste en obtener una producción regular y que aproveche toda la capacidad productiva. La demanda interna de pólvora es variable. Aunque domináramos enteramente el mercado, cuando llegase la época de menor actividad tendríamos que reducir la producción al nivel de la menor demanda. Por otra parte, si controlásemos sólo el 60 por 100 de la demanda y fuéramos un 60 por 100 más baratos que los demás, cuando llegasen los tiempos más flojos podríamos seguir teniendo plenamente empleado nuestro capital y alcanzar nuestra producción máxima, obteniendo del otro 40 por 100 lo necesario para este propósito. En otras palabras, podría contarse siempre con la plena utilización de la capacidad productiva, si se fabrica más barato y se controla sólo el 60 por 100 del mercado, mientras que, controlándolo por completo, la llegada de los malos tiempos obligaría a reducir la producción.

Fuente: A. Moxham (c.1900). Citado en A.D. CHANDLER, *Escala y diversificación...*, p.126

Cierta competencia es necesaria; demasiada, perjudicial; y al legislador le incumbe el cometido extraordinariamente difícil de encontrar siempre el justo medio.

El pensamiento fundamental de los carteles es poner fin al actual estado anárquico de la producción. El objeto de ésta es satisfacer la demanda, y, por consiguiente, toda producción debe amoldarse a ella. El gran industrial de nuestros días que no vende para un mercado limitado y conocido, sino para el mercado universal, se encuentra ante un problema insoluble. Tiene que adaptar su producción a la demanda, pero desconoce la cuantía de ésta en todo el mundo. El único norte que le sirve de guía es el precio del artículo. Si éste sube puede conjeturar que existe mayor demanda de sus productos y se esforzará por producir cuanto pueda y lo más rápido que le sea factible para que nadie consiga aventajarle. Y como todos hacen lo mismo, el mercado se satura en muy poco tiempo y se paraliza la venta. Entonces comienzan las bajadas de los precios, las bancarrotas, las limitaciones de la producción y los despidos en masa de los obreros. Por consiguiente, es un pensamiento completamente acertado que los empresarios se concierten, se comuniquen su mutua experiencia sobre la demanda total y procuren adaptar a ella la producción. Claro que no se debe olvidar que los carteles pueden abusar de su posición de monopolio, explotando a las dos partes: por un lado al público con la elevación de precios, por otro a los trabajadores, pagándoles salarios bajos.

Fuente: Kleinwächter (1883). Citado en A. GARCIA RUIZ, "El triunfo de la heterodoxia (I): Alemania", en A. García Ruiz, coord., *Historia de la empresa mundial y de España*, Síntesis, Madrid, 1998, p.150.

La respuesta típica de los fabricantes a la intensificación de la competencia y la consiguiente reducción de los precios fue, en primer lugar, llegar a acuerdos informales sobre precios y cantidades producidas, para pasar luego a acuerdos más formales para reducir la producción, fijar los precios y distribuirse los mercados regionales.

Fuente: A.D. CHANDLER, *Escala y diversificación...*, p.114.