

Curso de Economía Política

(Continuación)

Capítulo XXIX.—Consolidación de Sociedades Anónimas

Párrafo 146.—Evolución general de los negocios

En el curso de este estudio habrá podido confirmarse—sin que se haya tratado especialmente de demostrarlo—que la evolución de la economía universal tiende por el momento a la concentración del poder mecánico de producción.

Esta concentración ha pasado sucesivamente, al través de los últimos cien años, los límites individuales, locales y nacionales. Lo dicho puede confirmarse en los siguientes hechos:

- 1.º) El aumento de las áreas territoriales sujetas a un mismo gobierno.
- 2.º) El aumento, todavía mayor, de las áreas territoriales sujetas al control económico de un reducido número de países.
- 3.º) En el crecimiento relativamente mayor, que en el resto del país, de la población de las ciudades capitales o económicamente principales.
- 4.º) En el aumento creciente del capital necesario para el establecimiento de empresas de producción o distribución.
- 5.º) En el mercado mundial, que ha sucedido al mercado local y nacional, en las empresas de producción.

Esta perspectiva general de la condición actual de los negocios puede apreciarse más claramente estableciendo el contraste entre los sistemas de producción hace cien años y en el presente.

Consideremos, por ejemplo, las empresas de transportes.

Cien años atrás, los transportes no eran diferentes de lo que fueron hace dos mil años. Los caminos de Francia seguían, en muchos casos, el trazado de las carreteras de Julio César. Excepto el correo oficial, el transporte se hacía de pueblo a pueblo por empresarios locales en diligencias y carros de tracción animal. Pero, súbitamente, en el espacio de veinte años, la invención de la locomotora transformó el transporte en una gran industria. Los miles de pequeños empresarios que movilizaban unas pocas toneladas cada uno, quedaron reemplazados por un reducido número de empresas ferroviarias que transportan anualmente decenas de millones

de toneladas cada una. Millares de empresarios que constituían millares de «unidades económicas», pasaron a ser partes dependientes de la empresa ferroviaria, es decir, de otra «unidad económica» un millón de veces mayor que la anterior.

En el caso citado, la industria local de transporte ha tomado los caracteres de industria nacional. Si consideramos el transporte marítimo, encontraremos empresas que, como la «Cunard» o la «Royal Mail», sobrepasan los límites nacionales para cubrir una red de comunicaciones que cubre, prácticamente, todos los países del mundo.

* * *

Los ejemplos citados representan, evidentemente, los hechos más visibles de la concentración industrial. Podría decirse que, tratándose de empresas de transporte, la condición de «gran industria» fuese accesoria a las características mismas del transporte. Esto es exacto y, en el mismo caso, se encontrarían otras actividades que ofrecen características especiales que las llevan a una concentración forzosa. Pero, si se analizan las estadísticas industriales se encontrará que, aun producida ya, con mucha anterioridad, la transformación mecánica de las actividades de producción, el proceso de concentración ha continuado produciéndose. Así, en el período 1850 a 1920, el crecimiento medio de los establecimientos industriales en los Estados Unidos ha seguido la progresión que se indica en los cuadros siguientes:

CRECIMIENTO MEDIO DE LAS PLANTAS MANUFACTURERAS EN LOS EE. UU.

<i>I.—Maquinaria agrícola</i>				
Año	Número de fábricas	Capital por fábrica	Obreros por fábrica	Producción anual por fábrica
1920....	521	US\$ 704 341	104	US\$ 585 241
1910....	640	400 439	79	228 639
1900....	715	220 571	65	141 549
1890....	910	159 686	43	89 310
1880....	1943	31 966	20	35 327
1870....	2076	16 780	12	25 080
1860....	2116	6 553	8	9 845
1850....	1333	2 674	5	5 133

<i>II.—Tejidos de algodón</i>				
1900....	1496	1 280 000	306	1 477 000
1910....	1324	621 025	286	474 616
1920....	1055	442 882	287	321 517
1890....	905	391 183	242	296 112
1880....	1005	218 412	185	209 901
1870....	956	147 182	142	185 659
1860....	1091	90 362	112	106 033
1850....	1094	68 100	84	56 553
<i>III.—Hierro y acero</i>				
1920....	695	4 976 883	596	5 213 984
1910....	654	2 281 828	426	2 105 737
1900....	668	858 371	333	1 203 545
1890....	699	591 085	250	683 124
1880....	699	294 692	197	418 583
1870....	726	161 523	103	274 878
1860....	542	82 283	65	97 341
1850....	468	46 716	53	43 650
Datos del U.S. Bureau of the Censos.				

Los cuadros citados muestran una tendencia permanente hacia la concentración industrial. Esta concentración es mucho más intensa de lo que pudiera suponerse al considerar sólo el número de plantas, puesto que el total de éstas, al no existir concentración, debiera aumentar proporcionalmente a la población y al crecimiento medio de la riqueza o consumo por habitante.

Las columnas que indican el capital invertido y el valor de la producción muestran, en cambio, la concentración efectiva resultante al considerar los factores enunciados de aumento de población y de consumo. Así, en la industria del acero, mientras cada fábrica producía en promedio US\$ 43.650 en 1850, el año 1920 esta producción media se elevaba a US\$ 5.213.984, o sea, más de *cientos* veces en un período de setenta años...

* * *

El cuadro citado anteriormente señala, de hecho, una violenta tendencia hacia

la concentración de la producción. Pero dichos valores no muestran, todavía, el proceso completo de concentración.

La estadística anotada considera como unidad el establecimiento o la planta industrial, pero no muestra la concentración directiva de las industrias, ya que, de los establecimientos anotados, muchos de ellos pueden pertenecer a una sola compañía, grupo, sindicato o unidad directiva. En realidad, sólo ha sido anotada la concentración física o mecánica de la producción, la que, como se comprende, puede ser limitada por condiciones igualmente físicas, tales como la existencia de materias primas en la vecindad de la planta y el costo de transporte de la producción manufacturada. Esta última condición, especialmente, señala un área máxima y definida para la zona de distribución de una planta productora, lo que supone el establecimiento de nuevas plantas para servir las áreas vecinas, estableciéndose así una distribución de equilibrio hasta el momento en que el abaratamiento de la producción o del transporte permita extender el área servida y aumentar las dimensiones de la planta.

La concentración no termina, sin embargo, aun cuando hayan sido alcanzadas las dimensiones máximas de la planta. Viene en seguida el proceso de concentración directiva manifestada en los «trusts», «mergers», «sindicatos», y demás combinaciones que estudiaremos en los párrafos siguientes del presente capítulo.

(Continuará).