

APUNTES DE:

HISTORIA ECONÓMICA.

I. LA TEORÍA ECONÓMICA DE LA EMPRESA EN PERSPECTIVA HISTÓRICA.

1. CONCEPTOS BÁSICOS.

– ¿Qué es una empresa?

Es una organización que se transforma en sumas de productos y servicios para el mercado. Una organización se caracteriza por tener unos fines concretos. Una organización es una acción colectiva que realiza una misión común.

Si toda empresa es una organización, no toda organización es una empresa.

– Empresario.

Persona que adopta una nueva idea o producto y lo convierte en negocio exitoso. Un empresario en su empresa necesita personas cualificadas denominadas directivos.

– ¿Qué estudia la Hª empresarial?

El comportamiento de las empresas, empresarios y organizaciones empresariales en su dimensión histórica.

- ¿Cuándo surge la Hª empresarial?

En 1927, en la Universidad de Harvard, EE.UU. En la Escuela Graduada de Comercio se creó una Cátedra de Hª Económica personificada en Norman Eras. Se trataba de ver desde la perspectiva histórica los problemas de la actividad empresarial.

En España se estableció en los 90 como una disciplina autónoma.

- Clasificación o tipología de las empresas:

Propiedad:

- Pública.
- Privada: Cooperativas, S.A., S.L., individuales y colectivas.

Tamaño:

- Pequeñas: con menos de 100 empleados.
- Medianas.
- Grandes.

Actividad:

- Servicios.
- Industriales.

- Agrícolas.

Territorio:

- Nacionales.
- Multinacionales.

Dirección:

- Familiar: Dirige la empresa el propietario.
- Gerencial: Dirigida por ejecutivos profesionales.

Unidades de operación:

- Unitarias.
- Multiunitarias: Diversas unidades de acción.

2. LA TEORÍA ECONÓMICA DE LA EMPRESA.

El fundador de la economía moderna fue **Adam Smith**, La riqueza de las naciones, que habla sobre las ventajas de la división del trabajo poniendo un ejemplo de fábrica de alfileres.

Pero la división del trabajo también tiene sus limitaciones.

Extensión del mercado:

Tienen que aumentar los bienes que van al mercado. Por lo tanto también tienen que aumentar la división y especialización del mercado.

Adam Smith se centra en el carácter tecnológico.

De acuerdo a este planteamiento la empresa es la base organizada de la asignación de recursos.

Otro autor influyente fue **Marshall**. Muchos le consideran como el autor de la Economía Neocontemporánea, pues hace una reforma en la economía. Tiene una visión económica moderna y caracterizada hacia la organización empresarial como el cuarto factor de producción (lo coloca al mismo nivel que los factores de producción clásicos).

Habla de la importancia del talento empresarial.

Esta idea sería retomada por otro economista llamado **Shumpeter**, que también reflexiona sobre el empresario en sí mismo y la idea del empresario innovador. Para él, el empresario es el individuo capaz de introducir innovaciones en el sistema económico. Es imprescindible el espíritu emprendedor que tienen los empresarios.

Han existido autores críticos, como **Veblen**, que criticó duramente al empresario y dijo de él que sólo quería vivir a costa de sus empresas y que eso no se traducía en espíritu emprendedor.

Un seguidor de Marshall fue **R. Coase**, Premio Nobel de Economía. Este autor introdujo ideas innovadoras como la Teoría de los costes de transacción. Esto era, que la economía es un conjunto de transacciones. ¿Quién los coordina?

– Mercado. ? Sociedad.

+ Acuden a ellos.

– Empresa. ? Sociedad.

Costes de organizar una transacción:

Mercado > Empresa ? M. / Mercado > Empresa ? E.

En una sociedad socialista no existen costes de transacción. El productor producirá lo estipulado por la política.

Las teorías de Coase fueron difundidas por **Alfred Chandler**, el más grande de los historiadores de la empresa, quien puso en práctica las ideas de Coase.

También seguidor de Coase fue **Oliver Williamson**, que profundizó en la economía de los costes de transacción. Para él la empresa es una estructura de gobierno especializada que ahorra costes de transacción.

¿Por qué surge ahora la empresa y no antes? Porque antes no podían ahorrar costes de transacción. Antes que la empresa estaba el mercado.

H. Mintzberg perfeccionó la visión de la empresa. Cuál era la función de un directivo y cuál era la configuración interna de la propia empresa. Su Teoría sobre el ciclo de vida de las empresas partía de que la empresa era una organización, y así la imaginaba:

- Núcleo: Directivos.
- Línea Media: Ejecutivos que transmiten las órdenes de los directivos a los trabajadores.
- Núcleo de operaciones: Los trabajadores.

La Tecnoestructura la forman aquellos que envían informes a una empresa, pero que no participan en la dirección.

El Staff participa de la empresa pero no forma parte del núcleo central de la misma.

Llegaba a la conclusión de que una empresa pasa por un ciclo vital que se divide en etapas:

- i. Formación: Inicios de la empresa.
- ii. Desarrollo: La empresa crece y se expande.
- iii. Madurez: Plenitud de la empresa.
- iv. Decadencia: En la que no necesariamente llega la desaparición, sino que puede reiniciar su ciclo vital.

Mintzberg indica que hay unas configuraciones básicas que se diferencian según las partes básicas de dichas configuraciones. Distingue varias configuraciones:

- i. Empresarial.
- ii. Maquinal.

iii. Diversificada.

iv. Innovadora.

v. Profesional.

vi. Misionera.

vii. Política.

La fase de formación es en la que la empresa siempre tiene una configuración empresarial. En la fase de desarrollo esta configuración cambia, al igual que en la fase de madurez. En la fase de decadencia la configuración es la política: lucha de poder.

– Párrafos del libro de **Alvin Tofflen**, La empresa flexible.

«Muchas empresas están más allá de toda salvación: son dinosaurios organizativos. Estas corporaciones, tan poco adaptables, desaparecerán entre nuestros días y el final, no demasiado, de este siglo».

«Los cambios que afrontamos hoy en día son tan imponentes, por lo menos, como los asociados a la Revolución Industrial».

«Cuando una ola tan arrolladora de cambios se estrella contra la sociedad y economía, los gerentes tradicionales, acostumbrados a operar en aguas tranquilas, se van de cabeza por la borda, como ya es típico».

II. LOS ANTECEDENTES DE LA EMPRESA MODERNA.

1. LAS EMPRESAS EN LA EUROPA ANTERIOR A LA REVOLUCIÓN INDUSTRIAL.

Las empresas surgen con anterioridad a la Revolución Industrial. Para que surjan empresas es necesario que haya un mercado. En la antigüedad no había empresa–empresario.

Las primeras empresas y empresarios surgen en la **Edad Media**, iniciadas por los comerciantes que vivían en las ciudades. **Marco Polo** (Italia) o **F. Datini** fueron comerciantes importantes como reflejan los archivos que se conservan de este último.

Realmente, cuando nos encontramos con empresas y empresarios con un cierto peso es en la **Edad Moderna**, cuando la presencia del feudalismo comenzó a ser menos acusada, entre los siglos xvi y xviii. A partir de este primero las empresas empiezan a tener importancia, que comienzan a difundirse por toda Europa, distinguiendo entre empresas manufactureras o industriales y empresas comerciales.

A. ORGANIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN EN LA EDAD MODERNA.

A.1. Sistema Doméstico.

El artesano produce las materias para su propia subsistencia, mientras que algunos también cultivan el campo. La producción venía encaminada hacia el autoconsumo.

A.2. Sistema de Trabajo a Domicilio. (Putting Out System).

El artesano trabaja las materias a partir de la materia prima que le entrega el comerciante, quien le dice qué tiene que hacer para después pasarse a recogerlo, pagarle al artesano y llevar los productos elaborados al

mercado.

A.3. Sistema de las Manufacturas Reales.

Se trata de grandes talleres artesanales en propiedad de la monarquía. Se caracterizaban por ser grandes edificaciones que empleaban un alto número de empleados. Su diferencia con la empresa moderna es que en ellas no había división del trabajo. La unión entre los artesanos es física.

B. LAS GRANDES COMPAÑÍAS COMERCIALES.

Las grandes empresas modernas son de carácter comercial. Las grandes empresas comerciales son las primeras en utilizar en gran escala la organización de la propiedad por acciones. Mantienen estrechos vínculos con el Estado y son apoyadas por los gobiernos. A las grandes compañías de los siglos xvi al xviii se les llamaba Compañías Privilegiadas. Funcionaron durante el Mercantilismo y tuvieron normalmente privilegios de monopolio. Recibían un cierto proteccionismo por parte de sus gobiernos quienes, por otro lado, y a cambio de esa protección, les daban y percibían impuestos, que se convirtieron en una nueva fuente de ingresos.

Ejemplos de compañías comerciales fueron La Compañía Moscovita, cuyo privilegio era comerciar con Rusia, los mercaderes aventureros, o las Compañías de las Indias Orientales Británica, Francesa, etc.

2. ALGUNAS EMPRESAS PREMODERNAS.

A. EL ARSENAL DE VENECIA.

Surge en 1426. Era un astillero gubernamental, una empresa pública propiedad del Estado.

Rasgos innovadores y adelantados a su época:

- i. Contabilidad avanzada; era de costes.
- ii. Era la mayor planta industrial de la época y albergaba a más de 2.000 trabajadores.
- iii. Su sistema de dirección era más avanzado que giraba en torno a tres directores (ejecutivos) y dos comisionados (representantes del Estado encargados de supervisar el buen funcionamiento).
- iv. Introducción de métodos de producción a gran escala.
- v. Triple tarea:
 1. Construcción de galeras (barcos comerciales) en pseudocadena de montaje.
 2. Posesión de unos almacenes con inventario, aunque no tenían que recurrir a proveedores.
 3. Reparación y mantenimiento de las galeras en funcionamiento.

B. EL MOLINO DE O. EVANS.

Fue el modelo de muchas empresas premodernas. Se trataba de una pequeña empresa que transformaba trigo en harina. Tuvo su origen en 1795, a orillas de un río de los EE.UU.

Características:

- i. Daba trabajo a 6 personas.
- ii. Quienes se dedicaban al empaquetamiento de la harina para su posterior distribución.
- iii. El molino tenía una gran capacidad productiva.
- iv. Y funcionaba de una manera intermitente durante la cosecha del trigo.
- v. Su modelo atrajo a otros competidores, que se fueron instalando en las cercanías asemejando su forma de producción.

Rasgo:

Molino premoderno. Explica la mentalidad empresarial. Su autor, Evans, se dedicó a esa tarea durante toda su vida, aunque no tenía la idea de un empresario innovador.

C. COMPAÑÍA BRITÁNICA DE LAS INDIAS ORIENTALES.

Surgió en Inglaterra, en el siglo xvii. Fue fundada a partir de la autorización de la reina Isabel a unos empresarios que tenían el monopolio con el comercio de Oriente (Extremo Oriente).

Características:

- i. Los empresarios se constituyeron en una sociedad por acciones por cuestiones de necesidad (los gastos eran considerables).
- ii. Era la Compañía más poderosa de toda la India, más que sus rivales holandesa y francesa. Mientras éstas quebraban, la británica, a principios del s.xix, era como un Estado dentro del propio Estado dada la naturaleza de su materia, pues los principios de la Compañía derivaban del comercio del té con China.
- iii. No se dedicaban al comercio más lucrativo del opio.
- iv. En el año 1857 hubo una importante sublevación en la India, que fue disuelta por el ejército británico y que convirtió a la India en un país subordinado de Inglaterra.
- v. La Compañía siempre fue dirigida por sus accionistas mayoritarios, sus propietarios.

3. LA GRAN EMPRESA MODERNA.

En atención a la definición de **A. Chandler**, la empresa moderna es la empresa multiunitaria dirigida por una jerarquía de ejecutivos asalariados.

Explicación:

- Multiunitaria: Es la que consta de muchas unidades de operación diferenciadas, Cada una de las partes de la empresa se especializa en una línea particular de producto y funciona como un centro autónomo.
- Jerarquía de ejecutivos asalariados: Son los directivos preparados para su función y no participan de la dirección de la propiedad.

Según Chandler, la empresa moderna sustituyó al mecanismo de mercado en la coordinación de diversas actividades económicas y en la asignación de recursos. (Mercado es el lugar donde se ponen en contacto la

oferta y la demanda).

Las actividades de las unidades y las transacciones entre ellas se internalizaron y fueron sus empleados quienes las en lugar del mercado.

Esto surge cuando las empresas premodernas llegan al techo máximo de desarrollo, cuando tocan sus límites.

Explicación con proposiciones generales:

1. La empresa moderna sólo lo es cuando es multiunitaria y está dirigida por ejecutivos asalariados.
2. La empresa moderna sustituye a la premoderna cuando la coordinación administrativa (trabajo del directivo) permita una mayor productividad, unos costes menores y un beneficio mayor que la coordinación por medio de los mecanismos de mercado.
3. Esto ocurrió a partir de la compra de unidades operativas capaces de funcionar como empresas independientes.
4. Las ventajas de esta operación sólo pudieron hacerse efectivas cuando existía una jerarquía de directivos.
5. La aparición de la empresa moderna estuvo determinada por el momento en el que el volumen de las actividades económicas hizo de la coordinación administrativa más eficiente y renable que el mecanismo de mercado.
6. Este aumento de volumen se produjo gracias a una nueva tecnología y a los mercados en expansión.

– Párrafos del libro de **P. Drucker**, La sociedad postcapitalista.

«A menudo me preguntan si soy un optimista o un pesimista; para cualquier superviviente de este siglo sería necio ser optimista. No hay duda de que no hemos salido en absoluto de las turbulencias, las transformaciones, los cambios bruscos que han hecho de este siglo un de los más mezquinos, crueles y sangrientos de la historia de la humanidad, cualquiera que se engañe a sí mismo pensando que estamos cerca del final de la historia está dispuesto a sufrir sorpresas desagradables. La clase de sorpresa que sufrió el presidente Bush al apostar por la supervivencia del Imperio Soviético bajo Gorbachov y encontrarse luego con la Comunidad de Estados Independientes de Yeltsin. Nada 'post' es permanente, ni siquiera duradero; el nuestro es un periodo de transición. El aspecto que toma la sociedad del futuro dependerá de la forma en que los países desarrollados, sus líderes intelectuales, sus líderes empresariales y sus líderes políticos, pero sobre todo cada uno de nosotros en nuestro trabajo y vida, respondamos a los restos de este periodo de transición, el periodo postcapitalista».

III. LA EMPRESA MODERNA EN EL MUNDO ANGLOSAJÓN (EE.UU. Y G.B.)

1. EL NACIMIENTO DE LA EMPRESA MODERNA.

Las primeras empresas modernas fueron empresas ferroviarias.

Para que existan empresas modernas se tienen que dar dos características:

- i. Multiunidad.
- ii. Dirección por ejecutivos asalariados.

El nacimiento de la empresa moderna tuvo su origen en el sector del ferrocarril estadounidense.

La explotación de las líneas de ferrocarril implicó unos problemas que obligaron a la contratación de profesionales que ayudasen a que los directivos se responsabilizaran de su situación.

A partir de este momento los directivos profesionales favorecieron la creación y el desarrollo de las carreras profesionales de director o directores de empresa.

Al mismo tiempo la actividad de los directivos asalariados contribuyó al desarrollo y estabilidad a l/p de las empresas que dirigían.

Hasta tal punto es importante la transformación empresarial y de entorno económico que se dan en este periodo a causa del desarrollo directivo, que algunos autores hablan del inicio de un nuevo tipo de capitalismo, el capitalismo gerencial.

2. EL CASO DE LOS FERROCARRILES. PRIMERAS EMPRESAS MODERNAS.

La introducción del ferrocarril supuso un problemática tan compleja que se necesitó la coordinación en el servicio por medio de la contratación de los primeros gerentes modernos.

Separación entre la propiedad y la dirección de la empresa.

D. McCallun fue el director de la empresa ferroviaria NY&Erie. Diseñó gráficamente el organigrama de una empresa. Además, fue el primero en introducir el telégrafo como elemento coordinador en el proceso productivo de la empresa.

En la década de los 50 se calcula que en las empresas ferroviarias tenían un promedio de 40 a 50 directivos, los cuales fueron los responsables de la introducción de grandes innovaciones en el campo ferroviario.

Las innovaciones tecnológicas, organizativas y estructurales fueron la clave del éxito para que éste fuese el medio de transporte terrestre favorito americano.

A. Innovaciones organizativas.

Nuevos tipos de procedimientos administrativos y controles contables.

B. Innovaciones estructurales.

- i. Organización descentralizada en divisiones tipo línea y staff. Tipo línea: se establecen unidades operativas autónomas. Tipo staff: se establece un sistema de asesores.
- ii. Se crean departamentos de operaciones: tráfico, operaciones...
- iii. Clara línea jerárquica y cadena de mando.
- iv. En las primeras empresas modernas se definen claramente las líneas de responsabilidad, autoridad y dirección.
- v. Son empresas multiunitarias porque cada una de las divisiones podría funcionar como empresa individual.
- vi. El desarrollo de las empresas modernas tiene un impacto inmediato en el campo de las finanzas y de la construcción. La clave de la bolsa de NY está en el sector ferroviario.

vii. El sector de los ferrocarriles a finales del s.xIx posee una extensa red ferroviaria de donde el 80% está contratado por unas 30 empresas, que llegaron hasta allí por dos caminos: la fusión y la adquisición.

Una empresa de este tipo fue la Pennsylvanian Railroad Co. Dirigida por **Jay Gould**, empresa que no se salvó de dos grandes problemas: la centralización y el burocratismo.

3. LAS GRANDES CORPORACIONES.

La difusión y extensión de la gran empresa tiene su origen en la revolución en el campo de los transportes y comunicaciones y en la ampliación del mercado interior.

Esta dinámica empuja a los empresarios hacia la Concentración Empresarial, que les ayudará a:

- i. La disminución costes.
- ii. El aumento de la productividad (Economías de escala).

El efecto de abaratamiento de los costes medios unitarios de producción es el resultado de una mayor eficacia.

Esta Concentración Empresarial se dará:

- i. Vía fusiones.
- ii. Vía adquisiciones.

sobre todo como resultado de la dinámica económica de la segunda mitad del s.xIx. Esta dinámica se puede resumir como un crecimiento de la producción y un crecimiento de la distribución.

Este fenómeno se dará originariamente en el Campo de la Distribución. (Empresas distribuidoras). Para pasar luego al Campo de la Producción. Esto se debió a que en el campo de la producción aún se necesitaban mejoras técnicas y organizativas mayores que en el campo de la distribución. Estas empresas productoras eran:

- i. Las dedicadas a la transformación de líquidos y semilíquidos; las empresas petroleras.
- ii. Las dedicadas y ubicadas en el campo de la industria mecánica; las tabacaleras y las cerealísticas.
- iii. Y las dedicadas a la siderurgia.

A. Vías o campos de la Concentración Empresarial.

A.1. LA CONCENTRACIÓN VERTICAL.

Consiste en integrar empresas distribuidoras en la propia empresa productora que pasan a formar parte del departamento de ventas.

Su objetivo consiste en aumentar los beneficios mediante reducción de costes de distribución aumentando la producción mediante la coordinación administrativa.

La concentración vertical tiene más éxito que la horizontal a l/p.

A.2. LA CONCENTRACIÓN HORIZONTAL.

Es el proceso de adquisición o fusión de empresas del mismo sector, de forma que se consiguen mantener los beneficios controlando los precios y la producción.

A.3. EL TRUST.

Se trata de un tipo de concentración que no supone la creación inmediata de una nueva empresa.

Su concentración se limita a la dirección.

i. Holding: Una empresa dirige a un grupo de empresas. (Está en cabeza).

ii. Cartel: Acuerdo sobre producción y ventas.

Los monopolios surgen como consecuencia, difusión y extensión de los Trusts.

En EE.UU. los Trusts fueron duramente combatidos con leyes antimonopolistas.

4. RESUMEN CRONOLÓGICO DE LA EMPRESA MODERNA EN EE.UU.

A. PRIMERA ETAPA: 1840 – 1880. Etapa de Formación.

– La empresa moderna se extiende gracias a condicionamientos formales:

i. Integración del mercado americano.

ii. Revolución en los transportes y en la comunicación.

– Son empresas dedicadas a estos dos sectores, además de al ferroviario y telegráfico.

– De aquí nacen las grandes fortunas americanas conseguidas en el mundo de los negocios. (Morgan, Forbes, Vanderbilt...)

B. SEGUNDA ETAPA: 1880 – 1920. Etapa de Desarrollo.

B.1. CAMPO DE LA DISTRIBUCIÓN.

Las empresas distribuidoras le llevan la delantera a la productoras.

Los primeros cambios son vinculados a la distribución de productos alimenticios, principalmente de los cereales y a que en las principales ciudades norteamericanas se forman grandes mercados.

i. La Distribución del Algodón: Se crea la mayor empresa comercializadora del mundo, la Clayton & Co.

ii. La Distribución de Productos Manufacturados: Los primeros serán los tejidos. Surge la empresa Marshall Co. Claro ejemplo de concentración vertical en el que las empresas de tejidos forman su propia red de ventas.

iii. Nacen Macy's, Bloomingdale's, Sears, o Wool North, que era una cadena de tiendas al por menor.

B.2. CAMPO DE LA PRODUCCIÓN.

Llegan más tarde porque aún tenían que introducir mejoras tecnológicas.

La estrategia dominante es la Concentración Vertical Hacia Delante.

Eran empresas de producción:

- i. Industrias de productos empaquetados. (Procter & Cambler).
- ii. Industrias de bienes perecederos: cárnicas y cerveceras.
- iii. Industrias de nuevos productos de masas. (Equipos de oficinas).
- iv. Industria de bienes de tecnología compleja pero normalizada. (Otis, General Electric).

En esta época la legislación anti-trust empuja poderosamente a la fusión de empresas.

En 1917 más del 80% de las empresas modernas americanas habían integrado la producción y la distribución.

C. TERCERA ETAPA: 1920 – Últimas décadas. Etapa de Madurez.

Esta etapa viene marcada por la generalización en las empresas. Es la ESTRATEGIA DE DIVERSIFICACIÓN.

En estas empresas surge y se consolida la llamada ESTRUCTURA MULTIDIVISIONAL DESCENTRALIZADA.

Un claro ejemplo es la General Motors, con su director **Alfred P. Sloan**, quien reorganizó toda la empresa y dio autonomía a las distintas entidades de producción, consiguiendo colocarse en el número uno.

A partir de los años 60 la empresa moderna comienza a mostrar signos de decadencia. Sus problemas:

- i. El burocratismo.
- ii. Los privilegios que poseen los altos directivos hacen peligrar una correcta dirección.

5. HISTORIA DE LA EMPRESA MODERNA EN GRAN BRETAÑA.

A. DE LA REVOLUCIÓN INDUSTRIAL A 1945. ORÍGENES Y FORMACIÓN.

La formación y consolidación de la empresa moderna en G.B. fue con retraso respecto a EE.UU.

Durante este periodo predominan las Empresas Patrimoniales y no se adopta una Estrategia de Concentración ya que la dimensión del mercado interno no lo permite dada su pequeña dimensión y estas pequeñas empresas funcionan mejor que las americanas.

Por ello no optan por la concentración, ya que el mercado, al ser eficiente, y haber menores costes de transacción, no necesitan directivos.

Las primeras empresas modernas aparecen en G.B. en oleadas. Entre 1880 y 1914 y entre 1916 y 1930.

Además, G.B. es el único país del mundo donde la industria textil tiene un gran desarrollo y en ella no se dan leyes anti-trust, como había ocurrido en EE.UU.

B. DE 1945 A 1990. ETAPA DE DESARROLLO Y MADUREZ.

Etapas de triunfo de la empresa moderna en G.B. Los británicos alcanzan a los americanos en grado de concentración empresarial, incluso llegan a superarlos.

Triunfo del Capitalismo Gerencial.

En los últimos años, la empresa moderna británica comenzó a encontrarse con los mismos problemas que la americana.

6. LA HISTORIA DE STANDARD OIL CO.

A. ORÍGENES: DE 1863 A 1879.

A mediados del s.xix, el mercado del petróleo presentaba gran competencia.

En 1863, **John Rockefeller** establece un negocio de refino del petróleo. Ese negocio irá creciendo, y en 1870 se registra como la Standard Oil Co. De aquí en adelante Rockefeller comienza una estrategia de crecimiento de la empresa para dominar el sector del petróleo, creando la Standard Oil Trust, que tenía en la Standard Oil Co. La empresa holding o que controlaba a las demás empresas.

Toda la estrategia de expansión empresarial de Rockefeller viene motivada no por un espíritu planificador estratégico, sino que esa estrategia viene determinada por unas circunstancias concretas, una especie de reacción a c/p de los cambios en el mercado del petróleo en aquellos años. Estas circunstancias fueron:

i. Fuertes cambios en las tecnologías y en los mercados.

En esta época se construyen los oleoductos con petróleo americano. Hasta que en 1881 el 90% de la capacidad de refino norteamericana estaba controlada por la Standard.

ii. Se emprendió una estrategia de Integración Vertical o Concentración vertical.

La Standard consiguió una integración vertical hacia atrás o hacia arriba cuando empezó a producir su propio petróleo, agenciándose las dos primeras fases del petróleo: la extracción y el refino, pero no la distribución.

Cuando la empresa de refino decide adquirir empresas que se dedican a ese proceso es cuando comienza la integración vertical. La Standard consigue extraer el petróleo que necesita refinar.

En la década de los ochenta es cuando comienza a comprar las empresas de extracción.

Rockefeller se retira del negocio, la dirección de la empresa pasa a manos de otros propietarios. Es entonces cuando se desata una reacción adversa por parte de la opinión pública dado que se cree que la Standard se está convirtiendo en una gran amenaza para la libertad de competencia.

B. 1890.

Se establece en EE.UU. la Primera Ley Antimonopolio contra la Standard, conocida como la Sherman Act. La Standard no tiene más remedio que reorganizarse para intentar mantener su posición de dominio sin que la ley se lo pueda impedir.

C. 1909.

La Corte General de Hacienda declara ilegal a la Standard haciendo uso de la Ley Sherman.

D. 1911.

Etapas de Disolución de la Standard Oil. Se divide la empresa por sus componentes geográficos, y de la vieja Standard aparecen 30 nuevas empresas. De todas ellas, la Standard Oil of New Jersey es la más poderosa. Aquí comienza a aparecer claramente definida la nueva jerarquía de ejecutivos asalariados, precisamente con la figura de **Walter Teagle**, que fue nombrado director de la Estándar New Jersey. En estos años, Walter emprende una reestructuración de la Estándar y la emplea en el negocio de la distribución, convirtiéndola en una empresa con fuertes intereses internacionales (con propiedades en Venezuela y el Caribe).

E. 1917.

Al final, la ley que en un principio había ido en contra de la Estándar, terminó beneficiándola, de forma que en este año la Estándar de Nueva Jersey ya era la segunda mayor empresa industrial de EE.UU.

La Estándar continuó su proceso de integración vertical.

F. 1928.

La Estándar forma el Primer Cartel Mundial de Petróleo al llegar a un acuerdo con la Royal Dutch Shell y la British Petroleum. Pero la estrategia más errónea de Teagle fue la que le llevó a estrechar lazos con Alemania, quienes se beneficiarían sobremedida de la Standard. Comenzando a criticársele a Teagle su poco patriotismo, de pasarle información al enemigo y otras cosas que culminaron con su dimisión.

G. 1972: La Estándar comienza a denominarse como Exxon.

7. HENRY FORD.

Ha pasado a la historia por ser el responsable del sometimiento más meticuloso del hombre a la máquina.

El primer empresario que puso en marcha la cadena de montaje y consiguió la fabricación de coches en serie. El efecto perverso fue que no sólo se produjeron coches en serie, sino también trabajadores y ejecutivos.

Ford se adelantó a su tiempo. Pensaba que debía de haber una igualdad de derechos, que todos los trabajadores debían de tener vacaciones, que antes estaban el servicio que el beneficio. Ford era enemigo de cualquier burocracia, aunque algo excéntrico.

Ford quería que todos sus directivos le fueran leales y obedientes.

La Estructura Organizativa de Ford era muy inflexible.

Cuando en los años 70 se liberalizó el mercado del automóvil, los EE.UU. comenzaron a hacer frente a la competencia de otros países, como Japón, que entró muy fuerte en el mercado estadounidense.

- Párrafos del libro 'Mintzberg y la dirección'.

Planificación en el lado izquierdo, dirección en el derecho. Pág.55.

«Mi hipótesis, por tanto, es que los procesos importantes de una dirección de una organización dependen, en un grado considerable, de las facultades que se identifican con el hemisferio derecho del cerebro.

Los directivos eficaces parecen nadar en la ambigüedad, en sistemas complejos, misteriosos, con relativamente poco orden.

Si esto es cierto, esta hipótesis contestaría la 3ª cuestión sobre la discrepancia entre la planificación y la dirección. Ayudaría a explicar por qué cada una de las nuevas técnicas analíticas de planificación y análisis han tenido, una detrás de otra, tan poco éxito en los niveles más altos».

IV. LA EMPRESA MODERNA EN LA EUROPA CONTINENTAL (Alemania y Francia).

1. HISTORIA DE LA EMPRESA MODERNA EN ALEMANIA.

A. ETAPA INICIAL.

La Hª empresarial europea es muy diferente a la americana.

La industrialización alemana fue un proceso tardío con respecto a la británica y arranca los años previos a su unión aduanera a mediados del s.XIX.

Las primeras empresas alemanas se dieron a partir de 1880.

En Alemania la empresa moderna opera sus estrategias de crecimiento por las vías de la Diversificación Productiva y por la Integración Vertical. (En 1907 sólo el 5% de las 100 grandes empresas alemanas permanecían sin diversificar).

Es característico en Alemania la diversificación de los cárteles. En 1905 había 350 cárteles, en 1925 eran 1.500 y en 1930 ascendían a 2.100, todos en Alemania.

Las empresas modernas alemanas reciben una gran influencia de la banca. De forma que las empresas dependen más del sector financiero que de los propios accionistas.

Desde el Punto de Vista Directivo se da de una forma generalizada la Estructura Directiva Dual:

i. Consejo Directivo.

ii. Consejo Supervisor.

Hay una fuerte presencia del capitalismo familiar (p.e. Los Krupp).

B. ETAPA DE EXPANSIÓN.

Comienza a partir de la II.G.M. llegando a colocarse a la misma altura que americanos y británicos.

Las consecuencias de la guerra son los factores condicionantes para llegar a este nivel, pues los aliados crean unos condicionantes para el crecimiento:

i. Prohibición de los cárteles. (Se crea la libre competencia).

ii. Retiran a algunos empresarios aliados a los nazis.

Las empresas alemanas encuentran nuevos mercados:

i. En el mismo Estado.

ii. En la exportación, por lo que comienzan a enfrentarse a la competencia de países muy importantes. Los empresarios, desde la II.G.M. son muy dinámicos y realistas.

La reconstrucción del país supone un gran impulso para las empresas modernas mientras que continua la buena relación entre ellas y la banca, beneficiándose además de la competencia (p.e. la Basf y la Bayer estaban a la misma altura que la Faber, que era donde estaban agrupadas para eliminar la competencia).

La propiedad y la dirección se separan más claramente después de la guerra y continúan las dinastías familiares como la Krupp, la Henkel o la Flick.

Aunque el poder familiar disminuye con el paso del tiempo en comparación con el pasado, a diferencia con los EE.UU. sigue habiendo un mayor control familiar.

Además, se implanta en Alemania Sistemas de Gestión que se dedican a disminuir la conflictividad laboral.

C. SIEMENS.

Fundada en 1847 por **W. Siemens** y su socio J. Halske, se dedicaba a equipos de telegrafía.

Siemens diversificaba la producción y al poco tiempo se dedicó también a la fabricación y tendidos de cables submarinos.

Creó empresas subsidiarias en otros países. A partir de 1860, fabrica generadores y aparatos de iluminación eléctrica.

En 1892 muere Siemens siendo sucedido por sus familiares después de haber colaborado en el esfuerzo bélico de la I.G.M.

En 1940 asumió la dirección su nieto Herman.

En 1948 se reconstruyó la empresa tras la II.G.M. y continuó con su proceso de diversificación, comenzando en la década de los 50 a fabricar más equipos. Su clave del éxito radicó en la vinculación de la empresa con la empresa telefónica del Estado.

En 1980 asume la dirección el primer directivo asalariado, **B. Plettne** quien emprende una etapa de descentralización para convertir la empresa en líder mundial.

En 1990 se compra la Nixdorf (alta tecnología informática) y se asocia con la IBM para la producción de semiconductores.

2. HISTORIA DE LA EMPRESA MODERNA EN FRANCIA.

En Francia siempre han existido con mayor fuerza las PYMES, las grandes empresas han tomado más importancia en otros países europeos.

Al igual que en Alemania, la empresa moderna tiene su expansión a partir de 1945.

A. ETAPA INICIAL. (Hasta la II.G.M.)

Durante el s.XIX y la primera mitad del XX, en Francia predominan empresas de pequeño tamaño y carácter marcadamente familiar, a excepción de algunas grandes empresas (empresas modernas) como las Minas de Anzin, Le Creusot (dirigida por la familia Schneider), St. Gobain (química) y el sector ferroviario.

Las primeras empresas modernas sólo comienzan a darse a principios del XX como fusión de otras pequeñas empresas.

Surge Citroën y Rhône-Poulenc.

Los primeros directivos profesionales que asumen puestos de alta dirección aparecen a partir de los años 20, cuando se difunden en Francia los holdings.

B. ETAPA DE EXPANSIÓN.

Se caracteriza por la importancia del Estado, quien desempeña un papel fundamental en la difusión de las empresas modernas en Francia.

El Estado no sólo orienta la reconstrucción económica de la nación tras la II.G.M. sino que la dirige proveyendo:

i. Exenciones fiscales.

ii. Créditos.

Con la llegada del socialismo estas empresas pasan al poder del Estado, hasta que hoy en día, con el cambio de gobierno, se han comenzado a privatizar.

3. THOMPON.

Fundada en 1893, surge como una desviación en Francia de la Thomson-Houston Corporation, dedicándose a la fabricación de trolebuses y equipos eléctricos.

A mediados del s.XX esta empresa subsidiaria fue vendida a la General Electric, y la francesa la vende a empresarios franceses comenzando a producir bienes de consumo doméstico.

Tras la II.G.M. se desvincula de los norteamericanos, pasando a llamarse sólo Thomson.

Empujada por el gobierno militar entra en los campos de la energía nuclear.

En los años 40 y 50 se fusiona horizontalmente con otras empresas del sector.

En 1982, es nacionalizada y sus operaciones son reestructuradas. **Alain Gavez** es su director y la orienta a la llamada electrónica de consumo: televisión y aeroespacial.

En los últimos años vuelve a ser reestructurada y se ha privatizado, llegando a ser una gran empresa moderna.

- Párrafo de 'Imágenes de la Organización' de Gareth Morgan.

Pág.26. La mecanización toma el mando.

«Mucho de la apatía, descuido y falta de amor propio que se encuentra en el mundo moderno, no es casual, está potenciada por la mecanización de la organización que domina la vida laboral.

Si entras en el carácter burocrático, las acciones son racionales por su lugar dentro del todo, en la racionalidad como tal requiere que estén informadas por la inteligencia y la conciencia de la situación completa; mientras la racionalidad burocrática es mecánica, la racionalidad como tal es reflexiva y autoorganizada. Las organizaciones mecanicistas desprecian la iniciativa, animando al trabajador a que obedezca las órdenes y se mantenga en su lugar, y no tenga interés en cambiar o cuestionar lo que está haciendo. La gente en una burocracia que cuestiona la utilidad de las prácticas convencionales no son bien vistas, sino que se ven como

alborotadores».

V. LA EMPRESA MODERNA EN JAPÓN.

La tendencia a la concentración empresarial es un rasgo histórico japonés. Antes de la II.G.M. la concentración típica era el Zaibatsu, después las corporaciones de marcado parecido con las estadounidenses. A partir de los años 50 desafiaron a los estadounidenses consiguiendo un gran éxito aportando en estos últimos años principios organizativos nuevos.

(Si la empresa moderna está orientada a los mercados en expansión, la empresa postmoderna está orientada a los mercados inciertos).

1. INTRODUCCIÓN A LA HISTORIA EMPRESARIAL JAPONESA.

A. ETAPA INICIAL: 1850–1950.

Sus orígenes están marcados por la presencia de los Zaibatsu, que se forman a partir de la diversificación y expansión de las empresas familiares. Los Zaibatsu llegan a tener un gran poder hasta la II.G.M. Grandes Zaibatsu lo eran Mitsui, Sumimoto, Mitsubishi o Yasuda. Los Zaibatsus eran una especie de señores feudales anteriormente existentes, pues existían en él los rasgos propios de la dependencia. En la empresa principal denominada Honsa se encontraba el patriarca, después estaban de una manera jerarquizada las empresas familiares secundarias.

B. ETAPA DE EXPANSIÓN: 1950–Actualidad.

Los Zaibatsus fueron prohibidos al considerarse lo perjudiciales que eran. Esto supuso un arrinconamiento de las familias empresariales y la aparición de directivos profesionales que ocuparon los principales puestos en las empresas, convirtiendo a éstas en empresas más dinámicas y modernas que los antiguos Zaibatsus.

El papel del Estado fue fundamental a través de MITI, que orientó a las empresas japonesas hacia la exportación. La industria militar hace que la empresa japonesa se confíe demasiado.

La industria japonesa no tiene consumidores japoneses, por lo que orienta su producción hacia el extranjero al no existir una política de defensa.

En los años 60 se lanzan a la producción de bienes de consumo, liderando las nuevas tecnologías.

3. EL MERCADO EMPRESARIAL JAPONÉS.

Lo forman empresas que practican el juego limpio en la libre competencia. Este mercado está impregnado del ideal de ,éste tiene que estar presente en las relaciones humanas en la empresa,

Las empresas familiares todavía marcan la cultura japonesa.

Las empresas son comunidades con un destino común, los jefes son paternalistas y los empleados tienden a ser vitalicios. Hay una actitud antimecanicista y las decisiones se toman en grupo.

A partir de los años 70 las empresas japonesas aplastan a las occidentales en algunos sectores de la producción, promoviendo una mentalidad antijaponesa entre ellos.

4. TOYOTA.

Fundada en 1937 por **Kiichiro Toyota** al amparo de las medidas proteccionistas del gobierno japonés. Durante los primeros años se orienta a la fabricación de camiones y vehículos aprovechados por el ejército japonés.

Después de la II.G.M. se dedica a la fabricación de turismos.

En la posguerra atraviesa la dificultad de la disminución de los pedidos, que obligó a Toyota a una importante reestructuración.

En 1947 una importante huelga dentro de la empresa desemboca con la dimisión de Toyota debido a los despidos masivos que ordenó.

Al poco tiempo la guerra con Corea (por parte de EE.UU.) reactiva el pedido de material por los militares. Comienza una mayor coyuntura de bonanza económica, pero se encuentra con falta de mano de obra, que repercute en una imagen desfavorable. Así, quiso aumentar el tamaño de la producción sin incrementar el número de personas contratadas. Esto fue posible gracias a **Eiji Toyota**, hijo del fundador y entonces actual presidente, y a uno de sus directivos, **Taichi Ohno**, que lo consiguieron sin incrementar la mano de obra en los años 50 y 60. Utilizaron el Sistema Kau Bau: producir justo lo necesario justo a tiempo. Método para coordinar y dirigir el flujo de los componentes desde los proveedores hasta el producto final. Con esto se consigue 'mente humanizadora' para la empresa. Esta manera de organizar o nueva mentalidad, hace que se expanda, introduciéndose incluso en el mercado estadounidense.

En 1992, la Toyota era la empresa más importante del Japón y se encontraba entre las 15 primeras del mundo.

– Párrafo del libro 'Pensar al revés. Trabajo y organización en la empresa japonesa' de Benjamin Goliat.

Pág.15.

«En esta búsqueda, tomé en serio la recomendación de Ohno, quien tranquilamente afirma que no se puede comprender la transformación del trabajo y la organización en la empresa japonesa, si con él no nos dedicamos a 'pensar al revés' la herencia de Occidente».

VI. EL CASO ITALIANO. ¿UNA SEGUNDA RUPTURA INDUSTRIAL?

1. LAS EMPRESAS EN ITALIA.

Lo que primero llama la atención es que en Italia no ha habido esa tendencia a la expansión y desarrollo de la gran empresa moderna que vemos en EE.UU., G.B. o Alemania. Pero esto no significa que no existan empresas modernas como la Fiat o la ITT.

Las más comunes han sido las empresas familiares de pequeño tamaño. Estas nos han dado un ejemplo histórico de flexibilidad, dinamismo y competitividad.

Hay dos etapas en la empresa moderna italiana:

i. Antes de pertenecer a la CEE.

ii. Después de pertenecer a la CEE.

Las empresas italianas dieron respuesta a la competitividad de la integración europea tomando siendo el papel decisivo el desempeñado por las familias empresariales, que dieron una respuesta competitiva a la UE gracias al papel importante que pudieron ejercer las familias empresariales italianas.

Como consecuencia en el mundo de los negocios siempre ha reinado un espíritu paternalista, presente en las mayores empresas italianas (como la Fiat), y nunca han tomado decisiones empresariales que puedan perjudicar a la sociedad.

3. LA EMPRESA EN EL MUNDO POSTMODERNO.

Surge un nuevo modelo de empresa que se adapta a las tradiciones existentes.

– Características del final del siglo XX.

- a. Se le presentan a las empresas nuevas posibilidades, fruto de las nuevas tecnologías.
- b. Las expectativas de los clientes cambian. Los clientes se vuelven más exigentes buscando una mayor calidad.
- c. La competencia creciente en un mercado global–real hace que los productos con éxito atraviesen las fronteras del país de origen.
- d. Vivimos con una rapidez mayor en los cambios de las necesidades y gustos de los clientes.
- e. Cambios en la fuerza de trabajo. Se rechaza el trabajo mecánico y repetitivo, del que comienzan a encargarse las máquinas.

La clave del éxito consiste en:

- i. No en introducir nuevas técnicas.
- ii. Sí en conseguir una cultura organizacional que permita a las empresas adaptarse adecuadamente al entorno.

En el futuro las empresas deberán actuar como una orquesta; todo tiene que estar programado, todos y cada uno de sus miembros tienen que estar coordinados.

3. BENETTON.

Es una empresa organizada como una flexible red de producción y distribución extendida por todo el mundo. (3.000 tiendas). En cada una de las tiendas las cajas registradoras transmiten cada uno de los datos que se recogen de las ventas a la sede central, de forma que ésta puede decidir qué producir y qué distribuir.

200 empresas taller les fabrican exclusivamente productos Benetton, además, son talleres pequeños de tipo familiar que les posibilitan emitir una respuesta a los cambios de mercado en 10 días.

Se diferencia de las empresas normales en que tiene una complicada red con relación a las modernas tecnologías.

En realidad se lo debe todo a la tecnología informática.

Es un ejemplo claro de empresa continua.

– Párrafo del libro 'La empresa que viene', de Bennet Harrison.

Págs.30–31.

«Cualquier análisis en detalle de la dinámica existente en la generación y destrucción de empleo a lo largo del tiempo demostraría la inocencia de los argumentos contenidos en la historia de las pequeñas empresas. Por ejemplo, recientes investigaciones en los EE.UU. y Alemania apuntan hacia una tendencia muy clara por parte de las mayores empresas, que indica que éstas son las que experimentan las mayores tasas de crecimiento en su gestión y las menores posibilidades de tener que abandonar el negocio en un determinado periodo de tiempo».

VII. LA EMPRESA MULTINACIONAL.

1. INTRODUCCIÓN.

– Lo que se puede decir en contra de las multinacionales:

Son criticadas por la dependencia que tienen las empresas del país de origen, por la explotación a la que someten a los productos, el poder desmesurado que tienen, la competencia desleal y la pérdida de soberanía.

– Lo que se puede decir a favor de ellas:

Llevan grandes beneficios a los países donde se instalan al crear puestos de trabajo, entrada de capital y entrada de nuevas tecnologías.

– Lo que son como definición:

Una multinacional es una empresa que opera en un gran número de países con el fin de maximizar su beneficio bajo una perspectiva global de grupo y no bajo cada unidad nacional dependiente.

– ¿Por qué existen?

Teoría de la Internalización o Interiorización de Mercados:

Se internalizan las ventajas alternativas y corporativas que las multinacionales poseen en vez de venderlas a otras empresas.

Según **Alfred Chandler** la difusión de las multinacionales es consecuencia de la globalización de los mercados.

El crecimiento de las multinacionales ha sido constante desde el final del siglo pasado, pero sobre todo a partir de 1945.

3. EMPRESAS MULTINACIONALES ANTES DE 1945.

La primera fase de expansión fue a partir de finales del siglo pasado. Fue una consecuencia de las transformaciones de las diferentes economías a partir de la Revolución Industrial.

Las primeras multinacionales surgieron como fruto del crecimiento de la empresa moderna. (P.e. Singer tenía en 1825, 5.000 empleados en Escocia).

En ocasiones estas primeras multinacionales practicaban las importaciones en plantaciones de materias primas (explotación).

Durante el periodo de entreguerras mundiales hubo un predominio de empresas multinacionales estadounidenses.

4. EMPRESAS MULTINACIONALES DESPUÉS DE 1945.

A partir de 1945 se produce un cambio sustancial que supone un momento decisivo para las multinacionales:

- i. Se produce un gran crecimiento y aceleración en el desarrollo de las multinacionales.
- ii. La consecuencia más inmediata es que son los principales agentes del desarrollo económico en aquellos tiempos.

Hasta los años 60 el predominio sigue siendo estadounidense.

En los años 70 el predominio pasa a ser europeo y japonés.

En los últimos años las multinacionales no sólo exportan capital, sino conocimientos en dirección como estilos de gestión, y enseñan a dirigir en los países en donde se van instalando.

En algunos casos, cuando las multinacionales se instalan en los países en vías de desarrollo, pueden existir tensiones entre esa multinacional y el gobierno. Pero todavía no se ha producido ningún gran enfrentamiento entre gobiernos y multinacionales, pues las ventajas terminan por vencer a los inconvenientes.

– Datos:

En 1970 había unas 7.000 multinacionales en el mundo.

A comienzos de la década de los 90 habían ascendido a 35.000

Las multinacionales, en los 90, no son muy grandes.

4. LA I.T.T.

Fundada en 1920, en Puerto Rico, por **Sosthenes Behn**, quien actuaba como intermediario azucarero y que se metió en el negocio telefónico por casualidad.

La empresa que creó fue creciendo y desarrollándose por todo el mundo, de tal manera que durante la presidencia de Behn tuvo gran importancia en muchos países de América y Europa, incluso teniendo negocios en países dirigidos por dictadores como España y Alemania.

En 1957 comenzó una nueva etapa en su historia cuando, tras la muerte de Behn, el consejo de administración colocó a otro directivo como presidente: **Harold Geneen**, un hombre muy autoritario que diversificó la empresa hacia negocios que nada tenían que ver con la telefonía y se apoderó de Avis, Levitt, Hoteles Sheraton, etc.

En los años de la dirección de Geneen, los directivos de ITT eran personas admiradas por todo el mundo por sus salarios y por su experiencia. Pero la vida como directivo de ITT era muy dura, pedía una dedicación plena y todos ellos se reunían una vez al mes en Bruselas, donde exponían los resultados mensuales.

Un aspecto negativo de la época Geneen fue el deseo de crecer cada vez más, mediatizando el poder político de los países donde operaba a través de sobornos, manipulaciones, extorsiones, etc.

De esto se derivó el escándalo provocado por la ITT en Chile y su relación con el gobierno, ya que Salvador Allende tuvo muchas trabas por parte de la ITT cuando se presentó a la candidatura de presidente del gobierno, decayendo como consecuencia directa la imagen de la empresa.

En 1977 acaba la época Geneen al ser ascendido y apartado para limitarse al poder ejecutivo.

Fue sustituido por **Lyman Hamilton**, quien comenzó a preocuparse más por el campo de las telecomunicaciones vendiendo todas las empresas que no tenían que ver con las comunicaciones.

Se concluye de la aventura ITT la dificultad de las multinacionales como forma de conglomerados o cooperativas.

– Párrafo del libro 'En busca de la excelencia', de Peters & Waterman.

«5. Manos a la obra eficazmente: Thomas Watson Jr. Dijo que 'los costes de una organización tienen mucho más que ver con su ideario básico que con sus recursos tecnológicos o económicos, estructura administrativa, sus datos de innovación o su sentido de la oportunidad'. Tanto William Harlett, son muy conocidos por la costumbre de frecuentar los centros de trabajo. Reus Kaoc, de McDonald's, visita con regularidad los establecimientos y los evalúa basándose en los factores favoritos de la empresa: calidad, servicio, limpieza y valor.

6. Zapatero a tus zapatos: Robert W. Johnson, antiguo presidente de Johnson & Johnson, lo expresó así: 'Nunca adquieras una empresa que no sepas cómo dirigir'. O como dijo Edward G. Harmess, antiguo director general de Procter and Gamble, 'esta empresa no se ha distanciado nunca de su base, tratamos de serlo todo, menos un conglomerado de industrias diversificadas'. Aunque existan unas cuantas excepciones, lo probable es que el rendimiento lo tengan las empresas que permanecen razonablemente próximas al negocio que conocen».

VIII. LA EMPRESA EN LA HISTORIA DE ESPAÑA: EMPRESA PREMODERNA.

1. INTRODUCCIÓN.

En España la empresa moderna, tal y como la conocemos ha tenido una escasa presencia en comparación con otros países dado su nivel de desarrollo (empresa moderna poco desarrollada).

En España ha predominado la empresa familiar. Las empresas españolas no han tenido el liderazgo que han tenido otros empresarios como los estadounidenses.

Esto se debe a:

- i. La estrechez del mercado español.
- ii. Que España es un país poco dotado de recursos naturales y como consecuencia de producción.
- iii. Políticamente los gobiernos han apoyado poco a los empresarios innovadores.
- iv. España no está cerca de los mercados más dinámicos.

3. LA EMPRESA EN LA ESPAÑA ANTERIOR A LA REVOLUCIÓN INDUSTRIAL.

– Desde el punto de vista político:

Durante el siglo XVIII rigió en España la monarquía de los Borbones, son una monarquía reformista que lleva a cabo una modernización en la economía.

Fue un siglo de máximo esplendor del Capitalismo Comercial, pero NO en España, sino en G.B. y Holanda,

las dos grandes potencias de por aquel entonces a las que España tenía que hacer frente. Es cuando nace la idea del Libre Comercio.

– Desde el punto de vista económico:

Las empresas españolas se encuentran con que la estrategia comercial que afecta a todo es el Monopolio.

Son empresas en las que poco a poco se va introduciendo la mentalidad burguesa (ahorro, austeridad).

La producción industrial se ve impulsada por el Comercio y comienzan a darse los principales pasos del Sistema Fabril. (Primeras fábricas).

Una tendencia de esta época es cómo se ve que la figura del industrial va tomando un papel más importante, el que antes desempeñaban los comerciantes y que habían liderado aquel siglo.

Las compañías más comunes fueron:

i. Las compañías colectivas: Gestión y responsabilidad colectiva de todos los propietarios. Los propietarios responden en caso de quiebra con su patrimonio.

ii. Las compañías comanditarias simples: Los gestores y propietarios son personas diferentes. Vinculan gente que tiene el dinero con gente que tiene iniciativa.

Este tipo de compañías son inadecuadas para la realidad económica porque no permiten una flexibilidad económica como la dada en otros mercados de otros países.

Aparecen pues las primeras Sociedades Anónimas.

En esta época se dieron, además, las Compañías Privilegiadas, especie de compañía transitoria que tiene por parte del poder político algún privilegio. Este privilegio suele ser el Monopolio, aunque existen otros como la posibilidad de importar o exportar cuando nadie puede hacerlo y tener unas relaciones laborales privilegiadas.

Al no existir en este siglo una continuidad empresarial no hay tradiciones familiares y, por tanto, no hay tradiciones empresariales.

5. LA REAL FÁBRICA DE GUADALAJARA.

En un modelo de industria textil financiada por capital público proveniente de la Real Hacienda. Equivalente de época a las actuales empresas públicas. Fue la más grande de las fabricas textiles españolas de su tiempo con 1.400 trabajadores y 147 telares.

A. Financiación.

Fue financiada por las rentas principales de Guadalajara, Soria y Cuenca, que recogieron las figuras impositivas de la Reforma de La Real Hacienda en el siglo XVIII organizada por provincias. La Real Hacienda siempre tuvo en mente que la Fábrica de Guadalajara se pudiese autofinanciar, de forma que hasta 1734 se financió exclusivamente con el capital de las rentas provinciales. A partir de entonces acogió una doble financiación, esto es, además comenzó a financiarse con los beneficios de las rentas.

En 1747 los beneficios superan a los capitales provenientes de las rentas provinciales. A partir de 1750 empezó una especie de decadencia de la empresa por la apertura de una nueva sucursal en Brihuega, de forma que disminuyeron los beneficios. En 1754 esta empresa fue enajenada, vendiéndose a particulares.

B. Producción.

Era fundamentalmente de paños finos que competían con los paños franceses y holandeses en los mercados americanos y españoles. No fabricaban más paños para beneficiar al Rey, sino para competir con holandeses e ingleses. También fabricó paños de peor calidad, que se utilizaban para la fabricación de banderas, forros, etc. (Sarguetas y beatillas). Hasta llegar a fabricar más de 1.000 piezas La Fábrica tuvo un ritmo de crecimiento ascendente. El objetivo de fabricar mucho se consiguió, pero no con una calidad tan buena como la de los competidores.

C. Ventas.

Eran mediatizadas por razones de índole económica y política. En muchas ocasiones, cuando el mercado no absorbía la producción de la fábrica hacía ventas forzosas sobre todo al ejército. Pero el principal problema de las ventas fue la comercialización. Se intentó solucionar creando un almacén oficial en Madrid, pero el problema no se llegó a solventar.

D. Beneficios.

Nunca tuvo beneficios netos porque siempre la Real Hacienda tuvo que poner dinero. Nunca llegó a autofinanciarse, lo que a la larga sentenció el final de la empresa.

El balance no fue totalmente negativo a pesar de que no existía una autofinanciación dado el efecto dinamizador de la producción y una indagación tecnológica.

4. LA COMPAÑÍA GUIPUZCOANA DE CARACAS.

Fue promovida por un ministro del Rey llamado **Patiño**. Su objetivo era el de fundar una empresa española que hiciese la competencia al contrabando holandés del cacao venezolano.

La Compañía se articuló en forma de compañía por acciones que comerciaba fuera de la red de flotas.

Se encontró con que el conjunto de comerciantes de Guipúzcoa se le uniera.

En 1727 pidieron al Rey que les dejase comerciar con Venezuela fuera de flotas, es decir, realizando un libre comercio y en 1742 obtuvieron el monopolio del cacao con Venezuela.

El capital social era de 3.000 acciones de 500 pesos. El máximo órgano de la Compañía era la Junta Nacional de accionistas, quienes nombraban a los directores. Entre los accionistas se encontraba el propio Rey.

La primera expedición se llevó a cabo en 1730 y en 1735 ya se estaban obteniendo beneficios, que fueron repartidos entre los accionistas. La empresa fue rentable hasta 1781.

A. 1728-1752.

Los accionistas eran exclusivamente españoles peninsulares.

B. 1752-1784.

A su accionariado se incorporaron españoles venezolanos.

La empresa dejó de dedicarse exclusivamente al cacao y se diversificó hacia el comercio de tabaco y pieles.

Los primeros síntomas de la decadencia llegaron en 1778, en que la Corona declara una liberalización comercial. Los factores determinantes fueron:

- i. La guerra con Inglaterra.
- ii. La militarización de todos los barcos de la Compañía.

Los accionistas reconvirtieron la empresa, cambiándola de nombre y dando lugar a la Compañía de Filipinas, que comerció con tabaco.

IX. LA EMPRESA EN LA HISTORIA DE ESPAÑA II: EL SIGLO XIX.

1. EMPRESARIOS Y BURGUESÍAS PRODUCTORAS DE LA EMPRESA EN EL S.XIX.

A finales del siglo XIX en España se consolidan diversas burguesías regionales, que se consolidan como burguesías productoras, empresariado industrial. Los burgueses se dedican a la banca, son funcionarios, comerciantes que pueden vivir de las rentas.

Entre el conjunto de burgueses, quienes tienen el verdadero peso, el dinero y quienes manejan el poder son los comerciantes. Pero en el siglo XIX los burgueses que tienen el dinero son los Burgueses Industriales.

Antes de convertirse en burgueses industriales, ¿qué eran? Según algunos historiadores, durante aquel siglo en España había pocos empresarios y los que había estaban bastante rezagados con respecto a los europeos. En énfasis de nuestros empresarios estaba en la gestión, pero no tanto en la innovación. Algunos sí que buscaban nuevas innovaciones, pero existían unas condiciones que no les permitían ejercer libremente su actividad, como los inmersos en la guerra civil. Así que antes de ser empresarios industriales habíanse dedicado a:

- i. Actividades Mercantiles.
- ii. Actividades Financieras.

Pero, ¿si ganaban dinero con estas actividades, por qué giraron hacia la industria?

Debido a la llamada Racionalidad Burguesa; los burgueses obran con una racionalidad constante porque quiere beneficios de su actividad profesional.

Los burgueses obtenían estos beneficios, sobre todo, de los mercados exteriores dada la debilidad del interno. Los mercados exteriores alimentaron importantes procesos de industrialización nacional.

Pero en España la modernización industrial no se da de forma compacta, de forma que unas regiones se benefician más de ella que otras.

3. LA BURGUESÍA E INDUSTRIA TEXTIL EN CATALUÑA.

La cercanía de Cataluña con los lugares en los que hay un mayor proceso económico, esto es, los mercados con más dinamismo, es lo que causa que la región se industrialice antes que otras. Es un factor geográfico entre otros.

Hubo un proceso de estudio de la existencia de economías complejas y diversificadas, fue el proceso rápido de industrialización.

Existía una burguesía dispuesta a intentar la aventura de la industrialización. Cataluña era la industria más

precoz del país que tenía este tipo de burguesía. Una burguesía con la mentalidad pura de su clase: el espíritu de trabajo, el espíritu ahorrativo, el espíritu de beneficio y la capacidad de inversión. Además, en Cataluña, más que en otras regiones, existía un reparto más equitativo de la renta.

La maquina de vapor se introdujo en Tarrasa (Cataluña) en la industria textil en 1829. Tuvo una gran repercusión.

Josep Bonaplata, en su juventud, estuvo viajando por Europa (Francia y G.B.). Se quedó admirado de las fábricas que había en estos países y quiso traer estos adelantos a España. En 1833 abrió una fábrica de hilanderas y telares mecánicos para la industria textil. En 1835 la fábrica se le quema. Su sobrino, **Valentín Esparó**, reconstruyó la fábrica llamada La Maquinista Terrestre y Marina, pero también se dedicó a otros negocios.

Los empresarios que por su cuenta están abriendo fábricas, deciden unirse en 1930 fundando la Comisión de Fábricas.

A lo largo del siglo pasado se crean más asociaciones. En 1879 el Instituto de Fomento de Trabajo Nacional.

Los objetivos de los empresarios eran:

- i. El influir en el ámbito nacional.
- ii. El influir en el ámbito de Cataluña.

Para defenderse hacen frente al movimiento obrero y para obtener favores tratan de que el Gobierno establezca políticas económicas para sus intereses.

La burguesía pasó de ser innovadora a conservadora, muy al estilo inglés, tal vez influidos por el movimiento obrero.

La burguesía regional catalana había conseguido todo lo que quería y se dedicó a los problemas económicos dejando los políticos a un lado sólo con la condición de que les protegiesen desde Madrid.

El único intento de los destinos políticos decididos por la burguesía catalana, fue la llamada Liga Regionalista dirigida por **CAMBE**.

5. LA BURGUESÍA VASCA E INDUSTRIA SIDERÚRGICA.

La riqueza de esta zona está fundamentada en las empresas comerciantes dedicadas a:

- i. Exportación de lana castellana.
- ii. Hierro vasco.

A comienzos del siglo XIX la fuente de riqueza disminuye ya que no hubo tanta demanda de lana y hierro. Los mercados exteriores empezaron a cambiar tanto como sus tareas comerciales para pasar a la actividad de industriales artesanales.

Un acontecimiento fue El Arancel de 1841. Protegió el mercado nacional para la siderurgia vasca; de forma que los vascos modernizaron su industria y por eso sobrevivió.

Una de las primeras fábricas modernas fue: Santa Ana de Bolueta.

En España sus principales competidores en la fabricación de hierro eran los asturianos.

Se substituyó el hierro por el acero y la siderurgia vasca consolidó su hegemonía hasta el punto que a finales del siglo pasado se encontraron con una crisis que terminaría siendo resuelta por políticas arancelarias.

En 1902 la empresa de Altos Hornos De Vizcaya sufrió una concentración vertical.

Se unieron Goitia y Compañía, La Vizcaya y Altos Hornos de Bilbao.

6. LA EMPRESA MODERNA: LOS FERROCARRILES.

El origen se encuentra en la Ley General de Ferrocarriles de 1855. Gracias a esta ley comenzaron a surgir las primeras empresas modernas en España.

i. La primera: Madrid – Zaragoza, Alicante.

ii. Ferrocarriles del Norte.

iii. Compañía de Ferrocarriles Andaluces.

Eran controladas por capitales extranjeros (principalmente franceses).

Aunque los beneficios privados fueron escasos, los sociales fueron amplios debido a la endeblez financiera con que se construyeron estas empresas.

A. LA COMPAÑÍA DE FERROCARRILES ANDALUCES.

Fundada por empresarios de la región financiados por capital francés y de políticos de Madrid. Surgió gracias a la compra a bajo precio de las líneas que hasta entonces existían en Andalucía. El dinero se pidió prestado y con él se compraron todas las compañías (concentración horizontal).

El problema de esta empresa fue que se acordó el pago de la deuda tanto en pesetas como en francos, por lo cual, hubo una absoluta dependencia de las fluctuaciones de las cotizaciones de las monedas.

Siempre salía perjudicada la compañía. (Problema financiero).

En lo referente a la Explotación tuvo una tasa de crecimiento similar a la de las otras compañías.

A finales del siglo pasado quedó rezagada en cuanto a la Explotación o producción debido al tipo de mercancías que transportaba: Agrícolas, minerales y carbón.

El resultado de la explotación en el XIX creció, pero a menor ritmo que los costes financieros. Los beneficios repartidos fueron bajando progresivamente. Los accionistas obtuvieron bajos dividendos debido a los altos costes financieros.

5. LAS EMPRESAS MINERAS.

Hay una marcada tradición minera en España. Fue a finales de XVIII cuando se tomó conciencia de la importancia del aprovechamiento de estos materiales, especialmente el carbón.

En España siempre ha habido problemas de comercialización con el carbón, ya que ha de recorrer largas distancias desde donde se extrae hasta donde se consume, lo cual repercute en los costes.

Desde principios del siglo pasado se extrajo tanto para abastecer al mercado nacional como para exportar al extranjero.

A. MODELO EMPRESA MODERNA: LA REAL COMPAÑÍA ASTURIANA DE MINAS, 1834.

En 1853 fue vendida a empresas extranjeras y se orientó sobre todo hacia la industria del zinc, pasando a denominarse Asturiana Mening Company.

La producción del hierro en las empresas asturianas, viendo que les resultaba difícil competir con los vascos, se redujo y se orientó hacia la comercialización del carbón.

Para ello pidieron la Reserva de Comercio Nacional, y el arancel de 1891 propició en gran medida la salvación de las empresas asturianas.

Proceso de importante concentración empresarial; se forman las grandes empresas asturianas de fin de siglo.

Sociedad Hullera Española.

Hulleras del Tulón.

Unión Hullera y Metalúrgica de Asturias, con parte de capital vasco y procesos de diversificación.

La supervivencia del empresario asturiano se debió al carbón y a la empresa vasca y en mayor medida la empresa catalana estuvo supeditada al proteccionismo.

6. LOS BANCOS.

En el siglo XIX existía un SISTEMA BANCARIO DUAL, una banca tradicional y una banca moderna que funcionaba a la par.

Banca Tradicional:

Firmas individuales o pequeñas sociedades colectivas que proporcionaban determinados servicios financieros. Demarcado ámbito local o regional, a estos banqueros se les conocía como Comerciantes Bancarios (eran los dominantes).

Banca Moderna:

Reunían ciertas características: Eran SA dirigidas por ejecutivos asalariados. Se distinguían entre Bancos Y Sociedades de Crédito. Los primeros podían emitir papel moneda y los segundos no debido a que los primeros estaban respaldados por el oro y la plata.

En general la banca moderna no llega a desplazar del todo a la banca tradicional porque no puede dar servicio a todas las necesidades financieras de los clientes españoles.

Con el paso del tiempo los bancos tradicionales se fueron fusionando y dieron lugar a los Bancos Modernos.

Datos:

Hasta 1844 sólo existía un banco moderno; el Banco de San Carlos, que centraba la mayor parte de sus actividades en el servicio al Estado.

En 1844 se fundan otros dos Bancos Modernos: El Banco de Barcelona y el Banco de Isabel II.

En años posteriores se fundarían más bancos, hasta que en 1850 se daban seis.

A partir de 1856 salió una ley que promulgaba la aparición de más bancos modernos y sociedades de crédito.

El objetivo primordial de los Bancos Modernos fue la financiación del Ferrocarril.

A. PARTICULARIDAD DEL CASO CATALÁN.

En Cataluña no existía un sistema bancario de acuerdo a su importancia económica. El Banco de Barcelona y los demás bancos importantes de Cataluña desaparecieron. ¿Por qué no funcionaron y no estuvieron acordes a su importancia económica? Fue debido a la naturaleza misma de esta actividad económica. En Cataluña no ha habido demanda de capital para grandes inversiones. (Por ejemplo la industria textil predominante no necesitaba de mucho capital para financiar sus actividades).

– Párrafos del libro 'Las siete culturas del capitalismo', de Hampden-Turner and Trompenaars.

Pág.15.

«La creación de valores o riqueza es en esencia un acto moral. Los primeros individuos que organizaron de modo sistemático la producción militaban mayoritariamente en las congregaciones religiosas no conformistas que bloquearon los caminos habituales para progresar en la sociedad británica de los siglos XVIII y XIX».

«Mucho se ha escrito desde entonces acerca de la ética puritana y el espíritu capitalista que supuestamente engendró. Los miembros de las sectas protestantes compartieron la creencia de que su trabajo en este mundo los justificaría ante Dios, que ellos construirían, aquí y ahora, el Reino de los Cielos».

X. LA EMPRESA EN LA HISTORIA DE ESPAÑA III: EL SIGLO XX.

1. INTRODUCCIÓN: LA GRAN EMPRESA EN ESPAÑA.

Pueden ser Públicas, Multinacionales o Financieras.

La empresa moderna en general ha desempeñado un papel fundamental en el crecimiento económico de las naciones. En España, por el contrario, las empresas modernas han desempeñado un papel menos importante que en el resto de los países europeos. (Por ejemplo, la empresa española más grande estaría en la mitad de la escala alemana).

No hay continuidad en las grandes empresas modernas españolas.

Las mayores empresas casi nunca son industriales.

En los primeros años de este siglo las empresas dominantes eran las de ferrocarriles.

En los años 30 su hegemonía es cuestionada y entran a escena las empresas eléctricas y telefónicas.

En los años 60 se empiezan a incorporar entre las más grandes las empresas industriales.

De las empresas industriales, a principios de siglo, eran más importantes las minerometalúrgicas y las del sector alimenticio (Azucarera Española). A lo largo del tiempo son desplazadas por empresas siderometalúrgicas y hoy en día por empresas dedicadas a la exportación y refino del petróleo e

hidroeléctricas (Iberdrola).

Los principales factores que influyeron sobre la tardanza en la modernización de las empresas modernas fueron:

- i. Las fuerzas del mercado.
- ii. La vinculación de España con el mercado exterior.
- iii. Y la intervención del Estado.

3. LA EMPRESA PÚBLICA: EL GRUPO I.N.I.

El Grupo INI estaba formado por él mismo, las empresas que participaban de él, y las que estaban participadas por él. Esta participación del INI sobre ciertas empresas podía ser directa o indirecta.

El Consejo de Administración estaba formado por funcionarios de distintos departamentos ministeriales.

El INI participaba directamente en una empresa porque tenía la mayor parte de las acciones y participaba a su vez de otras porque esa empresa a su vez tenía acciones de otra empresa.

El Grupo INI fue fundado en 1941 por tres razones:

- i. España estaba recién salida de la GC y había que reconstruir económicamente el país.
- ii. Se necesitaban inversiones, normalmente sustentadas por las sociedades de crédito.
- iii. Para la defensa nacional se necesitaba una buena economía.

Así se fundó el Grupo INI, por donde el Estado intervendría directamente en el mercado a través de los fondos de las empresas públicas.

El primer presidente del Grupo INI fue **Antonio Suárez**, militar de la Armada que fue amigo de Franco hasta que éste le destituyó.

ETAPAS HISTÓRICAS DEL INI.

1. DE 1941 A 1963.

Bajo la presidencia de Antonio Suárez el Grupo INI se centró en empresas e industrias de inputs intermedios en sectores estratégicos como el eléctrico, el siderúrgico, el de transporte y el del carbón.

La Política Fundamental fue la sustitución de importaciones, de autosuficiencia.

2. DE 1963 A 1975.

Disminuye la tasa de expansión del INI, e incluso disminuye la participación del INI en la economía nacional.

La Política Dominante es la de la rentabilidad. (El INI, en muchas ocasiones, actúa como un hospital de empresas comprando aquellas que iban mal).

3. DE 1975 A 1986.

Sufre el cambio económico que se da en España con la transición.

La Política Dominante es la reducción de costes y el saneamiento financiero. Se intenta ayudar desde el INI a la reconversión económica. Comienzan a darse las primeras privatizaciones.

4. DE 1986 A 1995.

Privatización generalizada. En 1995 el INI es sustituido por el SEPI.

CONCLUSIONES:

El INI se caracterizó por una significativa diversificación de sus actividades pero a la vez por una especialización sectorial.

El INI ha tenido un cierto dinamismo en el grupo de empresas que lo formaban o que le pertenecían y que permanecieron desde el principio hasta el final. El INI ha tenido una gran capacidad de adaptación.

El INI es un fiel reflejo de los problemas que afectan a las empresas públicas.

3. EMPRESAS MULTINACIONALES EN ESPAÑA.

La presencia de las multinacionales en España en los años 90 es efímera. Se especulaba con las empresas y se vendían a multinacionales.

Hechos relevantes:

- Expropiación de Rumasa.
- 1984: se venden empresas del holding a la holandesa ELINCRA BENEGINEMAAT.
- 1988: Gustavo Cisneros vende Galerías Preciados a MOUNTLEIGH. Pasan de una cantidad inicial de 750 millones a 29.000–36.000 millones de pesetas.