

Mary B. ROSE, *Firms, Networks and Business Values. The British and American Cotton Industries since 1750*, Cambridge University Press, Cambridge, 2000, 352 pp.

El rey algodón vuelve a ser el protagonista de un libro de historia económica. En este caso se trata de un completísimo estudio comparativo de las industrias algodoneras británica y norteamericana durante más de doscientos años. Estamos ante el más actualizado estado de la cuestión sobre este tema y sólo por la amplia bibliografía que utiliza ya es recomendable su lectura.

El libro tiene, a mi entender, dos mensajes principales: uno referido al debate sobre el climaterio de la industria algodonera británica a partir de principios del siglo XX; otro, de carácter más general, sobre cómo el entorno social e institucional influye en los comportamientos empresariales.

Sobre el primero, la autora rebate la tesis de William Lazonick según la cual la industria algodonera británica perdió el liderazgo en el mercado internacional a principios del siglo XX porque fue incapaz de adaptarse al modelo tecnológico y organizativo de la industria algodonera americana, basado en la integración vertical de todas las fases del proceso productivo, la utilización de *ring frames* y telares automáticos, el recurso al trabajo no cualificado y la opción por un producto estandarizado. Aunque la autora reconoce que a principios del novecientos existía un diferencial importante en productividad del trabajo a favor de la industria algodonera norteamericana respecto a la británica, señala que aquélla nunca demostró su supuesta supremacía en los mercados de exportación y que si resistió mejor y durante más tiempo que la británica fue por el grado de protección de su inmenso mercado interior.

Asimismo, explica por qué en el Lancashire prevaleció un modelo basado en el trabajo cualificado, en la persistencia de la *mule* en la mayoría de fábricas de hilados, en el dominio de la especialización vertical y en la opción por una amplia gama de productos que atendían a mercados muy distintos de todo el mundo. La autora insiste mucho en la diversidad local de modelos tecnológicos, organizativos y de tipo de producto dentro del Lancashire. Las estrategias empresariales variaban mucho de una ciudad a otra, y venían determinadas por los valores, actitudes y rutinas compartidos en cada comunidad local. Precisamente esto enlaza con el segundo mensaje que Mary Rose quiere transmitir: las distintas fuerzas económicas, sociales, políticas y culturales que envuelven a una empresa condicionan mucho sus decisiones y explican por qué, a nivel internacional, no existe convergencia en los modelos de organización de empresa. Distintos entornos sociales e institucionales, producto de distintas evoluciones históricas, llevan a modelos tecnológicos y organizativos diferentes. En consecuencia, no se pueden juzgar las actitudes empresariales en un determinado contexto a partir de las premisas de otro muy distinto. La autora es muy elocuente en su argumentación, pero sospecho que convencerá a más gente en Europa que en Estados Unidos.

El libro se organiza en dos partes. La primera de ellas aborda la etapa de creación y consolidación de las dos industrias algodoneras estudiadas, abarcando el periodo 1750-1860. En cuatro capítulos la autora describe las características del distrito del Lancashire y de los distintos núcleos algodoneros norteamericanos. Con sendos capítulos dedicados a la organización en redes de las empresas (capítulo 3), a la organización del trabajo (capítulo 4) y a las relaciones con el gobierno (capítulo 5) Mary Rose consigue dar una visión muy completa de ambas industrias, resaltando aquello que las diferenciaba y también los fuertes contrastes que existían dentro de cada una, especialmente en el caso norteamericano. Partiendo de un vastísimo conocimiento bibliográfico, logra enlazar perfectamente los mimbres de diversos autores y construye una interpretación, nueva y coherente, que tiene como principal cualidad relacionar los aspectos más directamente económicos —como abundancia relativa de factores, tecnología o tipo de producto—, con otros más sociales y políticos —ideología dominante, movimientos migratorios, redes religiosas, grado de centralización del sistema político o poder de los sindicatos—. Precisamente el tipo de trabajo que justifica la existencia de los historiadores económicos (un motivo más para estarle agradecidos).

Veamos a continuación las diferencias más relevantes entre los casos británico y norteamericano. En primer lugar, mientras en el Lancashire la forma dominante de propiedad de las empresas era la sociedad de responsabilidad ilimitada (*partnership*), en Estados Unidos el modelo dominante fue el de la sociedad anónima (*corporation*). Esta diferencia tuvo un origen legal: en el Reino Unido, durante bastante tiempo, las sociedades de responsabilidad limitada estuvieron muy restringidas, ya que se las asociaba con aventuras especulativas, mientras que en Estados Unidos gozaban de mucha mejor fama y reconocimiento legal. Además, no era lo mismo establecer una fábrica textil en un país virgen, con pocas infraestructuras y un débil tejido financiero, que hacerlo en el país económicamente más sofisticado de aquel momento. Las fábricas algodoneras establecidas en los grandes saltos de agua del Norte de Massachusetts tenían unos requerimientos financieros mucho más grandes que las establecidas en el Lancashire, y sólo grandes sociedades de responsabilidad limitada podían llevar a cabo tamaña operación. Sin embargo, Mary Rose tiene mucho interés en señalar que en ambos casos se trataba de empresas familiares. En Lancashire, pequeñas empresas que se articulaban a través de redes de ámbito local; en Massachusetts, once grandes familias enriquecidas en el comercio, los *Boston Associates*, que controlaban entre sí las infraestructuras de transporte, los grandes saltos de agua, la mayoría de las grandes fábricas textiles integradas verticalmente y los bancos que les daban apoyo.

Donde el contraste era aún más evidente era en las relaciones industriales y en el modo en que se organizaba el trabajo en el interior de la fábrica. La escasez de mano de obra, y muy especialmente de mano de obra cualificada, llevó a los fabricantes algodoneros del Norte de Massachusetts a apostar por una tecnología ahorradora de trabajo y de capital humano —la hiladora *throstle*, una innovación autóctona a partir de la *water-frame*—. Esta opción llevaba aparejada otra, la de un tipo de producto estandarizado y relativamente basto.

Por el contrario, la abundancia de trabajo cualificado en el Lancashire permitió la opción de la flexibilidad frente a las economías de escala, con un abanico mucho más amplio de productos en el conjunto del distrito industrial y con la elaboración de tejidos

mucho más finos. El dominio de los hiladores de las *mule-jennies*, hombres adultos y cualificados, marcó las relaciones industriales en la industria algodonera británica, ya que ellos escogían, dirigían y remuneraban a su propio equipo de ayudantes, recibiendo del propietario de la fábrica un precio por cantidad de hilo producido. Seguían manteniendo, en gran medida, el control del proceso productivo, típico del modelo artesanal, pero dentro de una fábrica y con una fuente de energía centralizada. Tal como afirma Mary Rose, los empresarios delegaban tareas de *management* a sus trabajadores cualificados. Lo que es interesante es que este modelo de relaciones industriales, con unos sindicatos de hiladores muy potentes, se perpetuó más allá de la tecnología que lo originó. Cuando las selfactinas sustituyeron a las *mules* a partir de la década de 1840, los hiladores consiguieron que su trabajo siguiera siendo cosa de hombres y se establecieron unas llamadas listas de precios, que marcaban la remuneración de los hiladores a nivel local y que estuvieron vigentes hasta después de la Segunda Guerra Mundial.

En cambio, en el Norte de Massachusetts el control del sistema productivo siempre estuvo en manos de los directores de empresa y, en otras zonas de Nueva Inglaterra donde las contratación interna sí había existido, no sobrevivió a la sustitución de las *mules* por las selfactinas. Unos empresarios más acostumbrados a colaborar entre ellos y que formaban un grupo social mucho más coherente, lo tuvieron mucho más fácil para imponer un cambio en las relaciones industriales a unos trabajadores peor organizados sindicalmente, en parte debido al alto grado de rotación de los trabajadores en un país de grandes oleadas migratorias y en permanente expansión, en parte también al tardío reconocimiento legal que los sindicatos tuvieron en Estados Unidos.

Una excepción al modelo americano era la ciudad de Filadelfia. Pequeñas y medianas empresas especializadas verticalmente, estructura industrial flexible y abundancia de trabajadores cualificados convirtieron a Filadelfia en un distrito industrial mucho más parecido al Lancashire que a Lowell, compitiendo en el mercado norteamericano con los británicos en determinados productos de calidad media-alta.

Otra diferencia importante entre los algodoneros británicos y los norteamericanos fue su capacidad de influencia política en sus respectivos países. Aunque el Lancashire representó mucho más para la economía británica que la industria algodonera norteamericana en su país, nunca tuvo tanta capacidad para influir a su gobierno. Mary Rose apunta, como posibles causas, la mayor coherencia como élite de los algodoneros de Massachusetts, la descentralización del sistema político norteamericano y la presencia en el Reino Unido de otro grupo económico mucho más influyente, la *City* de Londres, que no siempre tuvo los mismos intereses que los fabricantes del Norte. Esta característica se mantuvo durante la segunda mitad del siglo XIX, y en el siglo XX fue decisiva para la rápida decadencia de la industria algodonera británica.

Hasta aquí hemos analizado la primera parte del libro de Mary Rose, en mi opinión la más interesante y verdadero núcleo del libro. La idea de la autora es que las características propias de los distintos distritos algodoneros influyeron decisivamente en las estrategias empresariales adoptadas durante el periodo 1860-1980 y su forma de reaccionar a los distintos shocks exógenos a los que se enfrentaron, como la Guerra Civil americana, el creciente proteccionismo de los países europeos o la aparición, a inicios del siglo XX, de nuevos competidores en el mercado internacional.

Precisamente la evolución de las dos industrias algodoneras a partir de 1860 es el contenido de la segunda parte del libro, que se estructura de modo cronológico, analizando los periodos 1860-1914 (capítulo 6), 1914-39 (capítulo 7) y 1939-80 (capítulo 8). Durante la segunda mitad del siglo XIX el Lancashire reforzó su estructura de especialización vertical, ligada con una especialización geográfica, por la que cada localidad producía unos determinados hilos o tejidos. Las distintas opciones eran consecuencia y a la vez reforzaban las características específicas de cada localidad, en lo que se refiere a tecnología, organización del trabajo, tamaño de las empresas, etc. En general, la industria británica dependió cada vez más de su mercado colonial, y especialmente de la India. Por otra parte, en Estados Unidos el fenómeno más relevante fue el creciente peso que tuvo la industria algodonera en el Sur, reforzando la tendencia a nivel nacional hacia el trabajo no cualificado y la automatización. Sólo Filadelfia se mantuvo con su opción «a la inglesa», de estructura flexible y trabajo cualificado.

El periodo de entreguerras fue un momento de crisis para ambas industrias algodoneras, sectores maduros en dos países industrializados que se veían amenazados por países con salarios mucho más bajos. La diferencia era que, mientras los fabricantes norteamericanos habían basado su crecimiento en el mercado interior protegido, el Lancashire se había dedicado mayoritariamente a exportar, siendo progresivamente la India su principal mercado. Cuando llegaron los malos tiempos, los primeros fueron capaces, mediante su influencia política, de reforzar el proteccionismo, mientras que los británicos, mucho más débiles políticamente, fueron incapaces de influir sobre la delicada cuestión india. La crisis de estos años, aunque afectó sobre todo a aquellas localidades más orientadas hacia el mercado colonial, empezó a destruir los cimientos sobre los que se asentaba el «Taller del Mundo».

Después de la Segunda Guerra Mundial, los acuerdos comerciales de la Commonwealth dejaron al Lancashire sin futuro frente a las antiguas colonias británicas, ahora sus principales competidoras. En cambio, en Estados Unidos, el *lobby* de los fabricantes algodoneros, ahora concentrados en los Estados del Sur, siguió siendo muy influyente y obtuvo una protección arancelaria que le permitió realizar con tranquilidad fuertes inversiones que reforzaron su apuesta por la alta productividad del trabajo, gran intensidad de capital y estandarización. Sin embargo, acabó sufriendo una fuerte crisis en los años setenta y ochenta.

Después de leer este libro uno se queda con la impresión de que la industria algodonera británica hizo lo que pudo sin dejar de ser ella misma; que no hubiera sido capaz de adoptar el modelo tecnológico, la organización, la estructura empresarial, las relaciones industriales y el tipo de producto vigentes en Estados Unidos y que, si lo hubiera hecho, de nada le hubiera servido sin un mercado protegido de más de cien millones de personas.

El libro de Mary Rose me parece un excelente trabajo de historia económica comparada, lleno de detalles y de matices, lejos de simplificaciones. Aunque la utilización de cierta literatura sociológica y de economistas evolucionistas puede provocar el escepticismo de más de uno, la autora pone dicho bagaje teórico al servicio de la realidad histórica que explica. Una realidad que nadie puede negar que conoce y de la que saca unas conclusiones razonables.

MARC PRAT SABARTÉS