

Revista de Ciencias Económicas

Publicación mensual del "Centro estudiantes de ciencias económicas"

Director:

Italo Luis Grassi

Administrador:

Juan Delbosco

Secretario de redacción:

Jacobo Waismann

Redactores:

Mario V. Ponisio - Mauricio E. Greffier - Rómulo Bogliolo

Mario R. Natta - José Porto - Agustín A. Forné

Año IV

Noviembre y diciembre de 1916

Núm. 41 - 42



DIRECCIÓN Y ADMINISTRACIÓN

CHARCAS 1835

Buenos Aires

401

La integración industrial

I. Definición. — II. Génesis y contenido del fenómeno. — III. Ventajas: 1. Constitución de la empresa integrada. — 2. Desarrollo: a) las materias primas; b) la *réclame*; c) la concurrencia; d) las convenciones comerciales; e) los impuestos territoriales y mobiliarios.—IV. Perjuicios.—V. La integración es una forma particular de las asociaciones obreras. — VI. Los límites de la integración. — VII. Conclusión.

I

La integración industrial es la reunión permanente, en un solo organismo, de diversas industrias especializadas que tienen entre sí una relación de instrumentos para el trabajo.

Los pocos escritores que se han ocupado de esta cuestión, dan definiciones completamente distintas, que no consideramos propias o suficientemente comprensibles, sobre todo porque no aíslan los caracteres esenciales del fenómeno, de los agregados que, eventualmente, se le unen. ⁽¹⁾ El único, entre todos, que realmente comprendió la esencia de este fenómeno es Viallate, quien dice: ⁽²⁾ “El movimiento de integración industrial, que reúne en una misma empresa las

(1) Willoughby: *The integration of industry in the United States*, en el *Quarterly Journal of Economics*, noviembre 1901, pág. 95; Lescure: *L'évolution du cartel dans la grande industrie allemande de la houille et du fer*, en la *Revue d'économie politique*, 1906, pág. 369; Dolléans: *La loi d'intégration*, en la *Revue d'économie politique*, 1902, pág. 906; Passama: *Formes nouvelles de concentration industrielle*, París, 1910, pág. 18; Macrosty: *The trust movement in British industry*, Londres, 1907, pág. 17 y 329; Hobson: *The evolution of modern capitalism*, Londres, 1906, pág. 93; Sombart: *Das moderne Kapitalismus*, Leipzig, 1902, vol. I, pág. 554; Gide: *Principii di economia politica*, Milán, 1911, pág. 172, 173; Cassola: *I sindacati industriali*, Bari, 1905, pág. 224.

(2) *L'industrie americaine*, París, 1908, pág. 162.

operaciones sucesivas de una misma industria, experimentó un gran incremento en los Estados Unidos, en los últimos veinte años (1886-1908). Se ha manifestado especialmente—como en el viejo mundo—en la metalurgia ⁽¹⁾, y Carnegie es uno de los primeros que lo han desarrollado en el más alto grado. A estos movimientos de concentración e integración industrial, en los que domina el carácter económico, otro movimiento se ha agregado algo más tarde, y en el que prevalece el carácter financiero. Es el agrupamiento, bajo una dirección única,—*para su administración más bien financiera que puramente industrial*,—de empresas similares”.

De este movimiento financiero—en los Estados Unidos es objeto de atención de parte del legislador ⁽²⁾—no queremos ocuparnos en este estudio, cerrando más bien nuestras observaciones, sobre la integración industrial, real y propia.

II. — GENESIS Y CONTENIDO DEL FENOMENO

En la manufactura, la confección de cualquier producto se descompone en una serie de actos especiales de la mayor simplicidad, confiados a obreros distintos, en tal forma que cada uno tenga que desenvolver su acción en un solo movimiento. Esta división técnica del trabajo, *artificial e inventada* ⁽³⁾, que transforma al obrero en un autómatas y reduce la economía del trabajador bajo la prepotencia del empresario, encuentra, más tarde, su corrección en la máquina, que agrupa dos o más operaciones simples o, por lo menos, acelera y perfecciona una, haciendo necesaria e incesante, para la armonía de la producción, el perfeccionamiento de las otras. ⁽⁴⁾

Pero, como no todas las industrias tienen la posibilidad de aplicar tal perfeccionamiento en todos los estados a través de los cuales pasa un producto antes de ser lanzado al

(1) Ver Bourguin: *Les systèmes socialistes et l'évolution économique*, París, 1904, pág. 137. En Francia, no existe un solo establecimiento metalúrgico importante, que no tenga derechos de propiedad sobre alguna mina de hierro (Passama: ob. cit., pág. 27).

(2) V. Margheri: *I sindacati di difesa industriale. Necessità di un ordinamento legislativo*, en la *Riforma sociale*, 1908, pág. 305 y sigts. Racca: *Il sindacato del ferro in Italia*, en la *Riforma sociale*, 1899, pág. 1202; Menzel: *Les cartels (syndicats industriels) au point de vue de la législation*, en la *Revue d'économie politique*, noviembre 1894.

(3) V. Gide: ob. cit., pág. 156.

(4) V. Graziadei: *La produzione capitalistica*, Turín, 1898, pág. 109.

consumo, ocurre que, mientras en un departamento industrial el desarrollo llega al grado máximo presumible, en el otro se atrasa grandemente. Llegamos así, a la especialización de las industrias, es decir, a la diferenciación de los distintos departamentos industriales, fenómeno claramente determinado por una tendencia también notabilísima: la que posee cada rama industrial, para colocarse en las condiciones topográficas que mejor respondan a sus exigencias. La siderurgia, por ejemplo, se ha desarrollado cerca de las minas de carbón y donde son más cómodos los medios de comunicación. En América, Pittsburg,—que es el centro más importante,—se encuentra en la confluencia de los ríos que forman el Ohío; Sheffield y Birmingham son, en Inglaterra, los lugares más aptos; así como la cuenca del Rhin y la Silesia en Alemania; el Norte, la Lorena y los alrededores de Creusot y Saint Etienne en Francia; Génova y Napoles en Italia ⁽¹⁾.

La especialización industrial permite, sin duda, grandes ventajas a la técnica de la producción; pero no debe creerse que pueda tener un campo ilimitado; muy por el contrario, encontramos en ella límites *internos y externos* ⁽²⁾. Los límites internos son dados por la cantidad de productos que el mercado puede consumir; los límites externos dependen del hecho de que no sería posible conservar por mucho tiempo una situación económica próspera, allí donde faltase el cuidado de la utilidad general y reinasen los intereses particulares.

Sin embargo, la eficacia de estos límites, teóricamente indiscutibles, no es siempre uniforme en todos los ramos de la industria y en todos los tiempos. Carnegie dice que “la rebaja de los precios no se detiene hasta alcanzar los de la fábrica puesta en las condiciones más desfavorables o peor dirigida, y hasta tanto las mejores fábricas no estén obligadas a adaptarse al precio corriente. Aquí, según los cánones de la economía política, el movimiento descendiente se detiene, porque no se produce nada por una suma menor que

(1) V. Renard et Dulac: *L'évolution industrielle et agricole depuis cent cinquante ans*, Paris, 1912, pág. 102; y un artículo del profesor L. Amoroso, sobre los resultados del primer censo industrial italiano (1911) en el *Giornale d'Italia* del 13 septiembre 1913 n. 254. Véase también Graziani: *Istituzioni di economia politica*, Turin, 1908, pag. 196 y sigts.

(2) V. Duchesne: *La spécialisation et ses conséquences*, en la *Revue d'économie politique*, 1901, págs. 1099, 1103 y 1105.

el precio de costo; pero, si esto ocurría cuando escribía Adam Smith, hoy ya no ocurre. Un pequeño fabricante que, sin duda, trabajaba en su propia casa con dos o tres obreros, podía muy bien disminuir o detener su producción; pero, hoy, que se trabaja en empresas colosales en las que están invertidos capitales de cinco, diez o más millones de dólares, y donde están empleados millares de obreros, es preferible sufrir una pérdida por cada tonelada o por cada yarda, antes que detener la producción" (1).

Estas observaciones responden exactamente a la realidad (2) y, justamente, la producción capitalista, dado el enorme aumento del capital fijo con relación al circulante, debido a la utilización de las máquinas y a la necesidad de grandes construcciones, se caracteriza por este hecho: la necesidad de producir mucho, e independientemente de la demanda del mercado, a fin de poder dividir, en el mayor número posible de productos, el monto total de los gastos.

Cassola (3) compara, en forma muy feliz, la actual empresa capitalista a una empresa de esclavos. En la empresa de esclavos, el patrón no puede aumentar o restringir la producción a su placer, porque el esclavo—una vez obtenido—acarrea gastos que gravan el patrimonio aun cuando la necesidad de la producción haya disminuído. En las empresas capitalistas, el empresario no puede regular a voluntad la producción, porque lo enorme del capital fijo que la evolución de la técnica impone a la empresa moderna, vincula sus movimientos y lo obliga a producir en su propio perjuicio, aun cuando el mercado estuviese saturado y amenazase una crisis.

Se origina así la tensión de las relaciones económicas entre productor y productor, porque, evidentemente, los empresarios de las minas de hierro y de carbón, por ejemplo, producen más de lo que requieren las herrerías y fábricas de acero y, no obstante, quisieran ganar a costa de ellas. Las herrerías y las fábricas de acero, a su vez, están en conflicto con los constructores de máquinas o de otros objetos de metal, artículos que producen con frecuencia, aun cuando el mercado

(1) *Il vangelo della ricchezza*, Florencia, 1903, pág. 159.

(2) V. Graziadei: ob. cit., pág. 93; y De Angelis: *La produzione economica e le società anonime*, Turín, 1910, pág. 14.

(3) Ob. cit., págs. 21-62.

está abarrotado. Los límites internos no tienen, por lo tanto, eficacia casi de ninguna naturaleza, en el campo de la gran industria.

Pero, una vez más, la evolución económica ha encontrado un correctivo. Y decimos una vez más, porque no sabemos disociar la idea de la concentración e integración industrial, de la idea de "máquina".

La división *técnica* del trabajo, que encontramos en la manufactura, aparte de los daños que acarreó a una clase social preponderante en el campo de la producción, concluyó por no ser económica o menos económica que la aplicación de los medios mecánicos en las operaciones simples realizadas, antes, individualmente, por obreros. La máquina produce rápidamente, en una forma más uniforme y da productos mejor concluídos que los manufacturados. Agigantadas las proporciones, el mismo fenómeno lo encontramos en el régimen de la especialización industrial.

Hemos visto que la empresa capitalista moderna, con su estructura económica particular, produce aun en contra de la armonía de la producción y también cuando el mercado no lo requiere, es decir, produce en una forma antieconómica.

La integración es el correctivo. Auna dos o más industrias especializadas y, en un grado más elevado, reúne todas las industrias especializadas que sirven para la producción de un mismo artículo, restableciendo así, aquella armonía de la producción que debidamente responde a las verdaderas exigencias del mercado. Aquí volvemos a encontrar, en toda su eficacia, a los límites externos de la especialización

Como todos los fenómenos sociales y económicos, la integración no se ha producido de golpe; y, si su generalización es reciente, no puede decirse, como muy bien observa Lescure ⁽¹⁾, que la empresa integrada también lo sea.

Las diversas maneras de concentración de las industrias, en las que los escritores ven *formas diversas* de concentración, pueden ser consideradas como las facetas de la *tendencia*, ⁽²⁾ o de un modo más preciso, como movimientos menores

(1) *L'intégration dans la métallurgie* en la *Revue économique internationale*, 1909, pág. 259.

(2) La tendencia a la integración, es decir, la *ley de la integración* (teniendo en cuenta que todas las leyes económicas no son más que tendencias), abarca, potencialmente, a todas las empresas industriales. V. Gide: *Economía social*, 1.ª edic. ital., pág. 286; en cuanto a la agricultura, ver Dugarron: *Le*

de adaptación, hacia la *más conveniente* sistematización de la industria, o sea hacia la integración.

También aquí vemos que el fenómeno es absolutamente análogo al de la máquina: al principio se unieron en un solo aparato dos o más funciones simples, necesarias para la confección de un producto; más tarde se llegó, p. ej. a aquel mecanismo que, por un lado, desarrolla el papel y, por el otro, entrega los periódicos listos y doblados.

La faz más notable de la concentración industrial es, ciertamente, aquella en que las empresas se asocian: llegamos así, a la época de los *sindicatos*.

Pero, estas asociaciones quedan, desde su aparición, dentro de las distintas ramas industriales: se creía, en efecto, que, limitada la concurrencia entre los productores de los mismos artículos, habría sido posible salir del letargo económico en que se hallaban sumidas las industrias. Efectivamente, se obtuvieron ventajas inmediatas ⁽¹⁾ que permitieron la gran difusión de los sindicatos industriales, fenómeno que ha preocupado a economistas y hombres de gobierno.

En una nota dirigida a los representantes de los sindicatos de la Unión central de los industriales de Alemania, se afirma, por ejemplo, que, actualmente, ninguna medida que se refiera a los *cartells*, deja de hacer sentir sus efectos sobre la producción nacional". ⁽²⁾

En los Estados Unidos, en 1899, existían 353 *trusts*, que representaban un capital de 29.000 millones, suma que, en 1900, alcanzaba a 50.000 millones. ⁽³⁾

Los sindicatos han dominado, pues, casi todas las ramas de la gran industria; pero, es evidente que con ellos no se ha conseguido todavía la armonía necesaria en la producción; porque, aumentadas y ampliadas las diversas industrias especiales, se hace más aguda aquella tensión del mercado,

blé et le pain. Coopération et integration en la Revue d'économie politique, 1914, pág. 293. En este estudio, Dugarcon pone en evidencia el movimiento de integración producido en Inglaterra en la industria del pan, no ya por obra de los productores, sino por la acción de los consumidores, por medio de las cooperativas.

(1) V. De Rousiers: *Les syndicats industriels de producteurs en France et a l'étranger*, París, 1901, págs. 93, 166, 256, 261; Racca: *La funzione dei trusts*, en el *Giornale degli economisti*, agosto, 1903, pág. 183; Dalla Volta: *Le coalizioni industriali*, en el *Giornale degli economisti*, Vol. IV (1889) fasc. 2.º y 3.º, págs. 204 y sigts. y el Vol. V fasc. 1.º y 2.º, págs. 29 y sigts.; Graziani: *Istituzioni*, cit. pág. 203; Dalla Volta: *La questione dei trusts negli Stati Uniti*, en la *Nuova Antologia*, junio 1901, págs. 519 y sigts.; Flora: *I sindacati industriali*, Turin, 1900, págs. 37 y 39.

(2) Raffalovich: *Trust, cartels et syndicats*, París, 1903, pág. 298.

(3) V. Renard: ob. cit., pág. 204.

propia de un ambiente donde prima la especialización industrial. Se llega, por consiguiente, a una forma nueva de sindicatos, forma que Pantaleoni llama de los *sindicatos modernos* ⁽¹⁾ y que es la manifestación más expresiva de la tendencia integradora de la industria: *el sindicato de sindicatos*. La asociación no es ya horizontal sino vertical, quedando conciliados, así, los intereses de los distintos empresarios que concurren a la producción del mismo artículo.

Este fenómeno, observado por Kautsky ⁽²⁾, podríamos comprobarlo fácilmente, con pruebas numerosas. Una de las más significativas, es la siguiente. En 1897 se constituyó en Austria, con intenciones monopolistas, la "Genossenschaft der oesterreichisch-ungarischen Zuckerfabriken", que antes era un simple *cartell* de refinadores de azúcar, y que, enseguida, aumentó los precios, fijando al mismo tiempo, duras condiciones para los productores de azúcar en bruto. Estos establecieron, entonces, refinerías, minando, en esta forma, la existencia del sindicato y restableciendo a su favor la concurrencia.

Pero, pronto se formó un sindicato entre todos los productores de azúcar. Damos a continuación el texto del acta constitutiva, porque la conceptuamos un documento de interés. Dice: "Considerando que, de acuerdo con la opinión general comprobada en numerosos experimentos, una producción ilimitada abandonada a la iniciativa individual de los empresarios, determina un estado de concurrencia particularmente grave, los fabricantes y refinadores austrohúngaros se reúnen para regularizar su producción de una manera sistemática, en concordancia con las necesidades del mercado y para repartir esta producción entre los industriales, en forma equitativa y conforme a las condiciones existentes". Siguen cláusulas especiales. ⁽³⁾

Otra prueba valiosa, se encontrará en el conflicto existente en Alemania entre las llamadas usinas simples (*reinc werke*) y las usinas mixtas (*gemischte werke*), conflicto que, según la expresión de Passama ⁽⁴⁾, conduce siempre a la *amalgama* de los *cartells*. Y así, el *cartell* del alcohol ha

(1) V. *Alcune osservazioni sui sindacati e sulle leghe*, en el *Giornale degli economisti*, marzo, 1903.

(2) V. *Le Marxisme et son critique Bernstein*, París, 1900.

(3) Hotowetz, en la *Revue d'économie politique*, 1902, pág. 238.

(4) Ob. cit., pág. 158 y sigts.

reunido, en 1899, a dos sindicatos independientes: el de los destiladores y el de los rectificadores ⁽¹⁾. Así, también, el sindicato del acero (*stahlwerksverband*) constituido en 1904, reúne, sin destruir su individualidad, no sólo el antiguo *cartell* del acero, propiamente dicho, sino que absorbe, además, al de los tirantes y aceros laminados. ⁽²⁾

En Alemania, todos los sindicatos metalúrgicos cuya importancia es conocida por su número y potencia, tienden, como lo hace notar Sayous, autor que nos da la nómina de ellos, a unirse entre sí. ⁽³⁾

En los Estados Unidos tenemos, como ejemplo típico, el gran sindicato del acero, que es la fusión de siete sindicatos, y del que nos ocupamos detenidamente más adelante.

III. — VENTAJAS: I. Constitución de la empresa integrada. —
2. Desenvolvimiento: a) las materias primas; b) la "reclame";
c) la concurrencia; d) las convenciones comerciales; e) los impuestos territoriales y mobiliarios.

Para comprender todas las ventajas de la integración industrial, será necesario considerar por separado a la empresa integrada, en dos de sus aspectos: en su constitución y en su desenvolvimiento.

I. — Si notamos que el proceso de integración no se ha producido instantáneamente, por la voluntad de los empresarios, sino por un desarrollo gradual de la gran industria, imaginémosnos diversas empresas ya constituídas, formando sindicatos o bien independientes, con una relación mutua de producción ⁽⁴⁾, de tal manera que los productos de la una, sean los instrumentos de producción de la otra.

Estas diferentes empresas tendrán uno o más establecimientos con el correspondiente personal obrero y de administración, cada una por separado y por su cuenta, y un

(1) V. Passama, ob. cit., pág. 162.

(2) V. Passama, ob. cit., pág. 163.

(3) *La crise allemande de 1900-1902*, París, 1903, último cap.

(4) Renard (ob. cit., pág. 93) distingue las industrias en *primarias*, las que preparan los materiales para las *secundarias*; en *industries-mères*, que alimentan a las *filles*, y en *industries-maitresses*, que tienen bajo su dependencia aquellas que alimentan. Relaciones de producción encontramos entre las *principales* y las *secundarias*, entre las *mères* y las *filles*, entre las *maitresses* y las dependientes.

capital circulante y fijo, más o menos proporcionado a la cantidad de productos que los empresarios, independientemente, se proponen o creen de conveniencia lanzar al mercado.

Manteniendo las relaciones de producción corrientes entre estas empresas, sucederá que del mercado donde el empresario X lleva sus productos, éstos irán al establecimiento del empresario Y, para sufrir en él un determinado tratamiento y volver de nuevo al mercado, donde serán adquiridos para una ulterior transformación, y así sucesivamente, hasta que el producto sea apto para el consumo. ⁽¹⁾

Imaginémosnos, ahora, que estas empresas dependen todas de una única dirección, es decir, que se haya producido con ellas, la integración industrial. El mercado queda, por completo, excluído, y podemos estar seguros de que el empresario, para evitar los gastos de transporte que, en la metalurgia, especialmente, son a veces enormes, por el peso del material ⁽²⁾ y por sus posibles dispersiones, tratará de eliminar las usinas más alejadas del centro de producción, para aumentar la potencialidad de las más cercanas. ⁽³⁾

Consigue, así, una importante economía en sus gastos generales, porque ya no será necesaria la amplitud de los

(1) Para las empresas que tienen viajantes de comercio—que son numerosas—y participan, frecuentemente, de las exposiciones industriales, el transporte se hace, simplemente, de un establecimiento a otro, con exclusión del mercado.

(2) En la metalurgia, además de los gastos de transporte, el empresario integrante consigue notables economías, por el ahorro de energía y de calor que le es posible obtener. Y, en efecto, cuando las secciones industriales están cerca unas de otras, el hierro fundido, todavía caliente, va a los laminadores, y los gases que emanan de los hornos de coque, y de los altos hornos, sirven para la alimentación de los motores, de manera que se obtiene una economía de 16 a 19 francos por cada tonelada de acero. Véase Passama; ob. cit., pág. 29; Lescure: *L'intégration dans la métallurgie*, ob. cit., pág. 261.

(3) Loria (*Analisi della proprietà capitalistica*, Turín, 1889, pág. 335-337 del Vol. 2.º; *La costituzione economica orierna*, Turín, 1899, pág. 618; *Coso completo di economia politica*, Turín, 1910, págs. 180, 454, 464; *L'evoluzione economica*, Milán, 1913, pág. 32) sostiene que en las coaliciones de empresarios, la clausura de algunas fábricas se hace con el propósito de limitar la oferta de los productores y a fin de aumentar de ese modo los precios. Ahora, como no se puede dudar que los sindicatos, en general, tienden a disminuir la producción, tal aseveración no es siempre fundada en el examen de los hechos.

En los Estados Unidos, el sindicato del azúcar provee al mercado, teniendo en actividad apenas una cuarta parte de los antiguos establecimientos; el *trust del whiskey*, de 80 destilerías sindicadas, cerró inmediatamente 68, *sin disminuir, sino intensificando, el monto de la producción*.

Cierto es que, en estas dos industrias, bajo el estímulo de derechos proteccionistas demasiado elevados, se habían realizado excesivas colocaciones de capitales; pero, el fenómeno, aunque en menor escala, lo encontramos en otras industrias: la *British Cotton and Wool Dyer's Association* de Inglaterra, ha cerrado 12 fábricas; la *Calico Printer's Association*, ha cerrado 15, y la *producción no ha disminuido* (Cassola ob. cit., págs. 249-50.) En 1890, en los Estados Unidos, funcionaban 345 altos hornos, con una capacidad media semanal de 507 toneladas por horno; en 1897, el número de altos hornos en actividad, llegaba sólo a 185, con una capacidad semanal de 1187 toneladas. (Fly: *Monopoli e sindacati industriali*, en la *Bibl. Econ.*, IV serie, Vol. 4.º, part. II, pág. 472). Otra prueba se obtiene observando las

locales que habría necesitado, independientemente, cada una de las empresas. ⁽¹⁾

Se tendrán oficinas de administración únicas, para todos los componentes; gastos menores para la instalación de máquinas, pudiéndose, p. ej., adoptar un motor de potencia diez veces superior al usado por las distintas empresas, en vez de diez motores de una misma potencia. ⁽²⁾ Se tendrán, además, menores gastos de conservación y reparaciones. Tendremos, en fin, economía en los gastos de seguro contra incendio y en los de alumbrado ⁽³⁾ y calefacción, la que será mayor si la energía proviene de la misma maquinaria usada en la producción, cosa posible tan sólo en las grandes usinas.

En cuanto al personal, reducidas las oficinas de administración y aumentada la potencialidad de las máquinas, deberá ser menor que el que se habría necesitado, si las diversas partes de la industria integrada habrían permanecido autónomas. Tendremos así, economías sobre el monto del fondo de los salarios, porque el menor empleo de obreros envilece la mano de obra, y sobre el seguro obrero, actual² mente obligatorio en casi todos los países civilizados. ⁽⁴⁾

2. — Si observamos, en conjunto, los hechos que forman el desenvolvimiento original de la empresa — puesto que es imposible trazar una línea precisa de distinción — aparecerán

cifras de la industria del hierro y del acero en los Estados Unidos (Viallate: ob. cit. pág. 160):

Años	Establecimientos	Producción
1880	1005	296.000.000
1890	645	430.000.000
1905	605	905.000.000

En cuanto a los precios, se puede decir que, en general, han disminuído aun en las industrias donde el movimiento sindical y de integración se va acentuando: una tonelada de acero, que en 1873 costaba 80 dólares, baja a 20 dólares en 1886; un kilogramo de aluminio que costaba en 1886, 80 francos, hoy sólo cuesta 2,50: un metro de *merinos* que se vendía en 1816, en Reims, a 16 francos, había ya bajado en 1883 a frs. 1,45. Constataciones parecidas se harían para el azúcar, el petróleo, los vestidos, el calzado, los útiles de cocina, los muebles, etc. (Renard: ob. cit., pág. 234). Hay que tener presente que, el poder adquisitivo de la moneda, ha ido, también, disminuyendo.

(1) Sólo para la industria electrotécnica no es muy útil la concentración local, porque la energía eléctrica puede llevarse fácilmente, sin grandes gastos, a considerables distancias.

(2) También el consumo de carbón sería, relativamente, mucho menor. Se ha podido calcular que el costo de un caballo de vapor puede avaluarse en 4 o 5 centésimos de franco por hora, en la pequeña industria, y en 1 o 1½ centésimo en la grande industria. Véase Gide: *Cours d'économie politique*, París, 1909, pág. 177 y nota.

(3) El alumbrado eléctrico, por ejemplo, es más económico que el alumbrado a gas, siempre que se emplee en vastos locales. Véase Gide: Ob. cit., pág. 177.

(4) En Alemania, el seguro obrero fué reglamentado por tres leyes: la de 1883, contra las enfermedades; la de 1886, para los accidentes y la de 1889, para la vejez e invalidez.

En el seguro contra las enfermedades, hasta un salario máximo de 2000 marcos, el patrón paga 1/3 y el obrero 2/3 de la cuota del seguro; para la segunda

más numerosas y evidentes las ventajas económicas del fenómeno que estudiamos:

a) Las materias primas pueden ser, según las industrias, productos naturales todavía no elaborados, o bien productos que hayan sufrido una primera elaboración en una industria separada. Notemos que la empresa integrada se procura, por sí misma, la materia prima, incorporándose, por ejemplo, las minas de hierro y de carbón, o bien absorbiendo en su organismo económico a la empresa que haya elaborado, en parte, el producto natural. Obtiénese, de tal manera, una gran ventaja en los gastos de producción y en la calidad del artículo elaborado. En los gastos, porque, si el empresario especializado vende sus productos, obtiene una ganancia que, ahora, forma parte de la ganancia única del empresario integrado ⁽¹⁾; en la calidad, porque, en las empresas especializadas, los empresarios persiguen sólo una finalidad egoísta, sin preocuparse de si el producto es apto o no para las empresas que lo han de someter a sucesivas transformaciones, mientras que, en las empresas integradas, queda restablecida la armonía necesaria en la elaboración de las diferentes partes de una mercadería.

b) La *réclame* que es, en general, para los bienes productivos, menos útil que para los artículos terminados, constituye siempre un considerable desembolso de la industria moderna, tanto más cuanto que, por el hecho mismo de su

forma de seguro, toda la cuota está a cargo del patrón; para la tercera, una mitad a cargo del patrón y la otra mitad a cargo del obrero; el estado contribuye, además con 50 marcos anuales para cada asegurado. La segunda y tercera de estas leyes fueron imitadas en Francia, por la ley del 18 de abril de 1898, modificada el 12 de abril de 1906, y la del 20 de abril de 1910. Contra la desocupación, la ciudad de Roubaix aplica, desde 1908, un sistema de seguros que obliga, mutuamente, a los patrones y a la comuna. (Gide: Ob. cit., pág. 700 y sigts.) En Italia, en cambio, los empresarios cargan por entero con esa cuota para el seguro contra accidentes; (art. 7. T. U. 31 enero 1904, n.º 51) esta disposición rige desde 1898 (art. 7 L. 17 marzo 1898, n.º 80). En California, la ley 1.º septiembre 1911, pone el importe total del seguro contra los accidentes del trabajo, a cargo del empresario. (*Corriere marittimo siciliano*, Palermo, noviembre 1911). En Inglaterra, de acuerdo con la última ley sobre el seguro obligatorio contra las enfermedades y la invalidez, el empresario paga, por cada obrero, 70 centésimos de franco semanales, 60 centésimos por cada obrera, siempre que no disfruten de un salario mayor de 3.10 frs., porque entonces sólo contribuyen con 40 y 30 centésimos, respectivamente. El estado contribuye con 20 centésimos para cada asegurado. En cuanto a la desocupación, el seguro se limita a los trabajadores de la tierra y jornaleros al servicio del estado, a los obreros de la industria edilicia, a los de la madera y de la metalurgia, concurrendo, con partes iguales, obreros y empresarios; el estado contribuye con una cuota igual para cada asegurado.

El seguro para la vejez, está reglamentado por una ley de 1908, que impone una contribución al empresario. V. Maggiorino Ferraris: *Le assicurazioni operate in Inghilterra*, en la *Nuova Antologia*, 1912, pág. 326 y sigts.

(1) V. Lescure: Ob. cit., pág. 261.

grandísima difusión, la *réclame* se presta a operaciones industriales de gran escala. ⁽¹⁾

Con la integración se consiguen notables economías, pues la *réclame* no es necesaria para cada una de las distintas partes del artículo, como lo sería en un régimen de especialización. ⁽²⁾ Tratándose de los *trusts*, las opiniones se encuentran divididas y, Fogg-Meade afirma que los gastos de publicidad no han disminuido, y que solo se han aumentado las consecuencias benéficas de la misma, por el uso de métodos mejores y más científicos. ⁽³⁾

c) La concurrencia es uno de los más graves problemas que la industria moderna debe afrontar y resolver. No será inútil recordar que las condiciones de venta de los productos son, a veces, particularmente difíciles, a causa de las barreras proteccionistas que han permitido a las industrias de ciertos estados, el ejercicio *brutal* del *dumping*, contra las industrias de otros países. ⁽⁴⁾

Veamos si, y de que manera, la integración resuelve el problema de la concurrencia. Establecida la libertad de trabajo, cualquier persona puede implantar una fábrica. El capital invertido en los edificios y construcciones, en la compra de maquinarias y en los demás gastos de iniciación, puede ser propiedad del mismo empresario, o de terceros que prestan a crédito (crédito inmobiliario). Al crédito podrá recurrir también, el empresario, para hacer frente a los gastos de instalación (crédito industrial), pagando un interés tanto mayor, cuanto menor fuere la probabilidad de éxito de la empresa. Este primer hecho, crea dificultades al empresario obligado a recurrir al crédito, por la razón de que, en condiciones normales, el mercado tratará de saturarse antes, de las mercaderías producidas por un empresario que posea capitales propios, puesto que será quien, por razones elementales de concurrencia, ofrecerá precios menores. Cuando las exigencias del mercado no sean satisfechas, recurrirá éste a otras plazas, y entonces el interés subirá.

(1) V. Graziani: *Principi di economia commerciale*, Nápoles, 1913, págs. 81-87; Cassola: *La réclame dal punto di vista economico*, Turin, 1909.

(2) V. Collier: *The trust*, Nueva York, 1900, pág. 61 y sigts.

(3) *The place of advertising in modern business*, en el *Journal of Political Economy*, marzo 1901, pág. 218 y sigts., citado por Cassola: *I sindacati*, cit., pág. 263.

(4) V. Allievi: *La teoria del dumping del professore A. Cabiati e le contraddizioni di due economisti*, en la *Rivista delle società commerciali*, 31 enero 1914, pág. 2. Acerca del *dumping* véanse un artículo de Einaudi en la misma revista, número del 31 agosto 1911, el fascículo de marzo 1914 de la *Riforma sociale*, destinado por completo al estudio de este fenómeno, y un artículo de Cabiati en la *Rivista delle società commerciali*, del 30 abril 1914.

Si el primer empresario bastase, por sí solo, a las necesidades de la demanda, evidentemente, el segundo perdería los capitales invertidos en su hacienda, porque tarde o temprano, sería víctima de la bancarrota, por no poder mantener, permanentemente, un precio de venta inferior al costo de producción, para sostener la concurrencia. Pero, antes, ¡qué animosa lucha de *réclame*, y qué esfuerzos para acaparar el mercado! ⁽¹⁾

La crisis industrial se perfila en seguida donde, cómo hemos visto, priman los sindicatos ⁽²⁾ y prevalecen más tarde los *sindicatos modernos* (según la expresión de Pantaleoni) o las *amalgamas de sindicatos* (Passama). ⁽³⁾

Con la integración industrial no sucede ese fenómeno, porque la empresa integrante, llevando en su organismo la integración que elabora directamente los productos naturales, obtiene la materia prima sin soportar la lucha de concurrencia, inevitable, en el caso de no estar integrada. Por otra parte, mientras cada uno, trabajando aisladamente en su especialidad, no puede prever la demanda del mercado o, lo que es lo mismo, la de las empresas que someterán el producto a una nueva elaboración, en la empresa integrada, las partes que la forman, producen armónicamente, pudiendo, el empresario único, regular de manera más útil y conveniente la producción de las mercaderías que van de un departamento a otro de la industria. ⁽⁴⁾ Se evitan así, las crisis y la pérdida de los capitales invertidos en las industrias. ⁽⁵⁾

d) Otra categoría de economías, es la de las convenciones comerciales, necesarias entre las varias industrias especializadas y concurrentes a la producción de una misma

(1) V. Jenks: *La questione dei sindacati industriali*, Bibl. Econo., Serie IV, part. II.

(2) V. Cossa: *I sindacati industriali*, Milán, 1901, pág. 20 y sigts., página 35 y sigts.

(3) Según algunos escritores, la constitución de los sindicatos *antiguos* o *modernos* es un hecho *patológico*, porque está íntimamente vinculado al proteccionismo. También lo afirma Einaudi, en una serie de artículos publicados en contra de los industriales italianos sindicados, en el *Corriere della Sera* (3, 8, 15, 26 marzo y 21 mayo 1914). Pero, la existencia y el incremento de los sindicatos en el país clásico del libre cambio, Inglaterra, ha permitido al profesor Yanchouli, de la Universidad de Moscú, afirmar con razón que, entre los sindicatos y el proteccionismo, no existe una relación necesaria de causa a efecto, por más que la política proteccionista constituya un medio, demasiado cómodo, para estimular su desarrollo. Véase el artículo de Miklachevsky en la *Revue d'éc. pol.*, 1896, página 913, y Loria: *Corso completo*, cit., págs. 454-464; Cossa E.: *I sindacati* cit., pág. 33.

(4) V. De Angelis: Ob. cit., pág. 45.

(5) Es sabido que la crisis de una industria, trae como consecuencia una desocupación temporaria de los obreros en ella ocupados. La empresa integrada actúa entonces, además que como una aseguración de capitales, como un seguro contra este grave mal de la clase obrera.

mercadería. (1) Cada convención comercial tiene, en efecto, inconvenientes que le son propios; se presta a las sustracciones, está expuesta a los casos fortuitos y a los desastres financieros de la empresa proveedora, los que pueden ocasionar graves daños a la empresa que demande sus productos. Sufre, en fin, las consecuencias de las huelgas, tanto más frecuentes cuanto más especializadas son las empresas. Todo esto no sucede ni puede suceder, por su propia naturaleza, en la empresa integrada. Estos daños son, entonces, evitados y con ellos los honorarios, los agios, las comisiones a representantes y comisionistas y los gastos por litigios eventuales. Así es como P. E. Dowe, presidente de la *Commercial traveller's national league*, ha podido informar al Congreso de Chicago que, después de la constitución de los *trusts*, han quedado sin empleo 35.000 representantes viajeros. (2)

e) Diremos, por último, que la empresa integrada gasta, por contribución territorial, una cantidad menor de la que, en conjunto, habrían abonado las industrias independientes, por el hecho de que, la empresa integrada, necesita menor número de locales y escapa fácilmente al pago de una regular cantidad de impuestos mobiliarios, siempre que su constitución en sociedad anónima, no la obligue a publicar sus balances (3). La complejidad de la hacienda hace, en realidad, demasiado difícil la evaluación de las utilidades que produce, y a ello se debe si en Italia, por ejemplo, los industriales y comerciantes se oponen a la transformación de sus haciendas en sociedades anónimas, y sean los más celosos inspectores de la exacta aplicación del artículo 13, capítulo 2.º del T. U. 24 de Agosto 1877, número 4021, sobre el impuesto de R. M., donde se dispone que: "las sociedades comerciales, industriales y de seguros y los poseedores de dos o más establecimientos o de dos o más locales del mismo establecimiento, situados en municipios diversos, deberán hacer una sola declaración conjunta en el municipio donde exista el establecimiento y la sede principal, debiendo pagar el impuesto total, en este mismo municipio".

(1) A esta categoría pueden agregarse las economías derivadas del hecho que, eliminadas las sucesivas compras y ventas con letras, queda muy reducido el gasto por las diferencias de cambio que siempre existen en los balances industriales. V. Lescure: *L'integration*, cit., pág. 262.

(2) Cassola: *I sindacati*, cit., pág. 262.

(3) Hemos colocado estas economías entre las ventajas de la integración, porque el impuesto a los productores, *repercute*, generalmente, sobre los consumidores, entrando en el costo de producción, lo que determina un aumento general de los precios.

Del examen de las ventajas económicas derivadas de la integración, resulta claramente que, en último análisis, el fenómeno por nosotros estudiado, tiende a reducir notablemente el costo de producción ⁽¹⁾, eliminando de la industria a todos los medios improductivos o superfluos, intensificando siempre más los medios de producción, haciendo posible y más fácil toda aplicación de nuevos sistemas de perfeccionamiento o de nuevas máquinas, cuyas mejoras se deben, en parte, a la concentración técnica, propia de la gran industria ⁽²⁾. Además, la simplificación de los procedimientos productivos, permite el trabajo de las mujeres y de los niños, lo que viene a disminuir el fondo de los salarios, del cual hemos hablado anteriormente. ⁽³⁾

La nueva empresa, formada sobre sólidas bases, entra en el mercado, venciendo a las industrias especializadas, ya sea por el precio ventajoso que sólo ella está en condiciones de ofrecer, o bien reduciendo enormemente la salida de los productos de las industrias independientes, y que la empresa integrada no necesita, por el hecho de que se los procura dentro del ámbito de sus propias operaciones.

Lescure ha dicho, muy oportunamente, que "la integración es un proceso brutal de concentración, una forma nueva de aplastamiento del débil por el fuerte". Efectivamente, la

(1) V. Jannaccone: *Il costo di produzione*, en la Bibl. Ec., Serie IV, vol. IV, parte 2.^a, pág. 302 y sigts., 308 y sigts.

(2) V. Renard: *ob. cit.*, pág. 207.

(3) Loria no admite, casi, que el empleo de las mujeres y los niños sea una consecuencia lógica y natural de la simplificación de los sistemas productivos. "La máquina, introducida para asegurar la persistencia de la ganancia, dice, estimula el empleo de las mujeres y de los niños. Pero, en su primer período, degradando su misión, induce al obrero adulto a vender su mujer y sus hijos".

Sostiene, después, que existe una *relación normal* entre el número de adultos y el de menores empleados en la industria, y admite que el capitalismo puede *arbitrariamente* alterarla. Sin embargo, la nueva relación no podría ser mantenida sino con un aumento en la procreación del obrero adulto o con la creación de una clase de adultos no empleados, que procreen este número de niños que se necesitan demás, y entonces el capitalismo, dice Loria, no tiene escrúpulos en disminuir el número de adultos no empleados. Así que, "creando una población excesiva, la máquina realiza la condición necesaria para facilitar el empleo ilimitado de menores, puesto que permite al capitalista establecer entre el número de menores y de adultos empleados, una proporción que no tiene ninguna relación y que puede exceder en mucho a la fijada por las leyes demográficas. Por último, cuando la máquina no puede mantener invariable el costo del trabajo de un obrero adulto, ella permite al capitalista, asegurar la periodicidad de sus ganancias, mediante el empleo de más débiles y menos costosos trabajadores, haciendo común así el empleo de las mujeres y de los niños. (Ob. cit., vol. I, págs. 364-65).

Es fácil demostrar que la afirmación de Loria no reposa en la serena observación de los hechos, aun cuando no negamos que, efectivamente, los capitalistas se sirven del trabajo de las mujeres y de los niños para modificar a su favor la demanda recíproca entre obreros y empresarios, obteniendo así la "reducción del salario a un mínimo compatible con la relativa penosidad de los esfuerzos" (Ricca-Salerno: *La teoria del salario nella storia delle dottrine e dei fatti economici*, Palermo, 1900, pág. 147). Es cierto, sin embargo, que, si las condiciones de hecho y la posibilidad material no lo hubiesen permitido, la gran difusión del trabajo de las mujeres y de los niños no se habría producido. (V. Ricca-Salerno, *ob. citada*, págs. 152 y sigts.).

empresa integrada reduce a las empresas especializadas, a una completa eliminación, conduciéndolas a la quiebra o a la formación de otras empresas integradas. En este caso determina la afluencia, a la industria, de capitales siempre crecientes, lo que hace posible a las empresas, la creación de gabinetes especiales para la experimentación, el estudio y el análisis de las mercaderías, o para la obtención, en los mismos establecimientos, de los subproductos ⁽¹⁾, lo que es factible tan sólo en la empresa integrada ⁽²⁾, en razón de la gran cantidad de residuos, de la disponibilidad de grandes capitales y de la mayor seguridad en las operaciones.

“Lo que constituye la fuerza de la Compañía del acero, en su lucha contra las firmas similares independientes, dice Villoughby ⁽³⁾, es el contralor perfecto que ejerce, de todos los factores de la producción, del transporte y de la distribución, circunstancia que le permite regular sus operaciones de acuerdo con las necesidades del mercado. Gracias a la gran escala de sus negocios, ha podido intervenir en el comercio exterior, emancipándose, en esta forma, de la demanda puramente nacional”. La Compañía del acero, antes de 1897, no era más que la empresa Carnegie, con una producción que oscilaba alrededor del 30 % del acero trabajado en los Estados Unidos. Poseía minas de hierro y carbón fósil, fabricaba el hierro fundido, el acero, y diversos otros artículos terminados. De sus usinas salía el 40 % del material de las vías férreas del país, y el 50 % de los armamentos. Además, Carnegie disponía de una flotilla de transportes sobre los grandes lagos, y de algunos ferrocarriles que conducían a Pittsburg. Formados, sin embargo, entre 1897 y 1899, los siguientes trusts: Federal steel Co. para la fabricación de los rieles; National steel Co. para la laminación, American steel and wire Co., para la fabricación del alambre, National tube Co., para la fabricación de caños, Tin plate Co., para la preparación de la lata, Sheet steel Co., para el acero laminado, y el American steel houp Co., también para la laminación, con un capital total de poco más de 1.000 millones, y siendo Carnegie, con la Federal steel Co. y la National steel Co., el único pro-

(1) El *trust* del petróleo elabora más de 20 subproductos. V. Gide: *Principii*, cit., pág. 187.

(2) La elaboración de los subproductos es posible, en general, en la gran industria. V. Cossa L.: *Prime linee di una teoria delle imprese industriali*, en los *Saggi di econ. politica*, Milán, 1878, pág. 204.

(3) Ob. cit., pág. 102.

ductor de acero en bruto que podía abastecer a las otras compañías (complementarias las unas de las otras), aprovechando de la enorme lucha de concurrencia existente entre estas potentes asociaciones y que las habría conducido a la integración, este industrial consiguió reunir en 1901, de acuerdo con Pierpont Morgan, a los citados *trusts*, en una sola asociación, que es la forma típica de la integración. El nuevo *trust* tenía un capital de 5.770 millones de francos, total que, poco a poco, llegó a 7.200 millones. (1) En este ejemplo no encontramos más que la eliminación sucesiva o la incorporación de empresas entre ellas dependientes y que, sólo por un caso particular, estaban también sindicadas. (2)

IV.—PERJUICIOS

Al lado de las ventajas provenientes de la integración industrial, no tenemos daños específicos que señalar. Nos ocuparemos brevemente, sin embargo, de una cuestión de particular importancia. La integración ha intensificado, realmente, los males que los estudiosos han puesto de manifiesto en la gran industria moderna (3), en lo que se relaciona con la concentración de los capitales.

Evidentemente, cuanto más compleja es una empresa, tanto mayor es la necesidad de capitales, ya sea para su constitución como para su desarrollo; y esta necesidad se revela de una manera, diremos, irresistible, a medida que la integración empuja a las empresas mutuamente dependientes, hacia la formación de un único organismo. La industria in-

(1) Estos datos los proporciona Passama: ob. cit., pag. 178. Véase también Gide: *Principii*, cit., pag. 186, nota. Renard: (ob. cit., pag. 204) dice: "El *trust* del acero tenía a principios del siglo XX, un capital de 7.200 millones de libras, de los cuales, 5.300 en acciones; la ganancia bruta era de 3000 millones anuales y su ganancia líquida de 500 millones; era una *amalgama* de once compañías, de las cuales, algunas ya formaban *trusts*".

(2) Queremos hacer notar que todas las ventajas, en verdad importantes de la *integración industrial propiamente dicha*, no se consiguen en el comercio. Hay límites más allá de los cuales, en las empresas comerciales, los gastos generales aumentan hasta absorber las utilidades líquidas, haciendo imposible la dirección y la seguridad. (V. Bourguin: ob. cit., pag. 144). Por otra parte, la *reventa* de las mercaderías debe realizarse cerca del consumidor, tanto más, si se trata de comestibles. Así es como la integración en este campo, se verifica con almacenes a *sucursales múltiples*, fenómeno debidamente explicado por Dugarçon (ob. cit.) y por Gemahling: *La concentration commerciale sans grands magasins* en la *Revue d'économie politique*, 1912, pag. 166. Véase también, Bourguin: ob. cit., pag. 138.

(3) La literatura sobre este punto es riquísima. Véase para una breve síntesis de estos perjuicios, el trabajo de Cassola, *La congiuntura e la distribuzione della ricchezza* en los *Anales de la Facultad de jurisprudencia de la Universidad de Perugia*, vol. XXVIII, fasc. 1, págs. 96 y sigts.

tegrada aplica, en efecto, las máquinas de mayor potencialidad y, con el propósito de dominar la concurrencia con otras empresas similares, adopta cualquier perfeccionamiento ulterior, en los medios de producción, aunque ello signifique un sacrificio de sumas enormes. Así es cómo, en los Estados Unidos, la renovación casi incesante de las maquinarias, constituye una norma. ⁽¹⁾ La amplitud de los locales, la inmensidad de los gastos de dirección, la necesidad de construir, algunas veces, kilómetros y centenares de kilómetros de vías o de comunicaciones telegráficas y telefónicas o de establecer líneas de navegación ⁽²⁾, importan la inversión de millones y millones, o, como sucede frecuentemente en los *trusts*, de algunos miles de millones.

Cuando la industria era todavía pequeña, fueron los mismos iniciadores quienes emplearon todo su capital en las empresas; pero, si bien es cierto que el crédito, organizado con sabiduría, pudo ampliar más tarde el círculo de las operaciones industriales, el capital individual pronto se mostró insuficiente para llenar esas necesidades. Esta insuficiencia, sentida principalmente en Inglaterra y Francia, países guiados por el famoso *dejar hacer* de Adam Smith y por los reglamentos de Turgot, naciones embarcadas, entonces, en una política colonial ardua pero afortunada, fué la que determinó el desarrollo y el incremento de la sociedad anónima. ⁽³⁾ La responsabilidad limitada, que es la característica, hizo posible las empresas más atrevidas y colosales ⁽⁴⁾ y facilitó el empleo de aquellos capitales, siempre crecientes, solicitados por la industria. ⁽⁵⁾ Las enormes ganancias obtenidas generalmente, incitaron a los pequeños propietarios a arriesgar los propios ahorros. El fenómeno adquirió formas *exuberantes*. ⁽⁶⁾ En 1840, los valores mobiliarios franceses comprendidos en el monto de las sucesiones, constituían el 38 % de los patrimo-

(1) V. Renard: ob. cit., pág. 198.

(2) El *Creusot* posee 300 kilómetros de vías férreas, con 1.500 vagones y paga, además, por sus transportes, 30 millones anuales. Los poseedores de los pozos de petróleo, han debido excavar varios kilómetros de canales, para la conducción del mineral a las refinerías. *Bass*, el rey de los cerveceros ingleses, posee 25 kilómetros de vías férreas, con 60.000 furgones; paga, además, 4 millones y medio de francos al año por concepto de gastos de transportes, y 7.150.000 de impuestos. Véase Renard: ob. cit., pág. 197.

(3) V. De Anglis: ob. cit., págs. 90-107.

(4) V. Cossa L: *Prime linee*, etc. cit., págs. 212 y 215.

(5) V. Cossa F. *Concetto e forme dell'impresa industriale*, Milán, 1888, página 46.

(6) Es la expresión usada por Renard: ob. cit., pág. 201.

nios hereditarios, y al terminar el siglo XIX, pasaban del 50 %. En Inglaterra, del 1895 al 1900, se triplicó el número de las sociedades anónimas, y en el estado de Massachussets, se constató un aumento del 77 %. Así sucedió en Alemania ⁽¹⁾ y en todas las naciones de fuerte vitalidad económica. ⁽²⁾

El ambiente de las sociedades anónimas es, efectivamente, el más apropiado para la concentración y, por consiguiente, para la integración industrial; y dado que la sociedad anónima fué determinada por la necesidad de una industria siempre mayor, se puede afirmar que a ella se debe la existencia de la gran industria. ⁽³⁾

En la formación de sus gigantescas asociaciones, los norteamericanos se sirvieron de la sociedad anónima. Lo mismo hacen los industriales de Alemania para la constitución de los *cartells*. En la sociedad anónima sucede, en general, lo que, dentro de los problemas de la agricultura, se llama *ausentismo de los propietarios*. Los accionistas, especialmente cuando lo son por una pequeña cantidad de acciones, no se preocupan nunca de las asambleas, ni de los síndicos, ni de la administración de la sociedad; los administradores terminan por perpetuarse en sus puestos, máxime cuando los accionistas residen lejos de la sede central. ⁽⁴⁾ En cambio, los accionistas más cercanos a los administradores, son los que dirigen en verdad la sociedad. Cuando ven próspera la empresa, tienen la precaución de adquirir el mayor número de acciones. La sociedad queda así, anónima en la forma; pero, de hecho, no es más que una coalición de capitalistas. ⁽⁵⁾ Surge, de este modo, la época del multimillonario, ⁽⁶⁾ de los Vanderbilt, los Gould, los Carnegie, los Morgan, los Rockefeller, colosos del capital, que han creado verdaderos feudos, más peligrosos aun que los medioevales. Porque, con frecuencia, su posición económica pesa decisivamente sobre la política del país; tratan como verdaderos estados dentro del estado,

(1) V. Renard: ob. cit., pág. 203.

(2) "Los informes obtenidos en los últimos diez años, concuerdan en reconocer que en Italia la participación del pequeño y medio ahorro en la constitución de los grandes capitales, es cada vez más creciente. Pero, más grande aún, es el deber que tiene la ley, de determinar las normas de orden, regularidad y seguridad, que puedan contribuir a aumentar esa confianza". Discurso del ministro de agricultura, industria y comercio, profesor Nitti, en la inauguración del Congreso de las sociedades comerciales, celebrado en Roma, en junio de 1913.

(3) V. De Angelis: ob. cit., págs. 67 y sigts., 89 y sigts. 193 y sigts. V. también Bourguin: ob. cit., pág. 141.

(4) V. Cossa E.: *Concetto e forma*, etc., cit., págs. 35-39

(5) V. Cossa L.: *Prime linee*, etc. cit., pág. 216.

(6) V. Bozzini: *I sindacati industriali*, Milán, 1906, págs. 196-197.

y obtienen siempre protecciones y favores para sus productos, situación que no sólo significa una peor distribución de la riqueza nacional, sino que implica la *convivencia* del estado, ente que debiera, en cambio, tutelar los derechos y los intereses de todos.

V. — LA INTEGRACION ES UNA FORMA PARTICULAR DE LAS ASOCIACIONES OBRERAS

Graziadei ⁽¹⁾ ha podido afirmar que, siguiendo una de las más geniales concepciones de Marx, quien enunciaba que la organización de las clases obreras no es más que una consecuencia del ambiente industrial, se llega a demostrar que el propulsor principal de las asociaciones obreras, no es otra cosa, en último análisis, que la lucha con la gran industria. Es verdad, en efecto, que la concentración industrial facilita la formación de *ligas* ⁽²⁾ que delinean con más nitidez y seguridad las luchas entre el capital y el trabajo. ⁽³⁾ Por lo que se refiere al tema que hemos desarrollado, nos interesa hacer notar, con Lescure ⁽⁴⁾, que la integración transforma en lucha profesional, lo que una vez se llamaba lucha de clases. Las ligas tienden hoy a agrupar, no ya a todos los obreros de una misma localidad, sino a todos aquellos que pertenecen a un mismo ramo de la producción. Esas organizaciones son, primeramente, regionales; luego se extienden a toda la nación. En Francia había, el 1.º de enero de 1908, 66 federaciones obreras del mismo oficio. ⁽⁵⁾

Paralelamente a la integración de las industrias, se forma una casi *integración de las ligas*. Es así que, si hasta 1888 los mineros americanos estaban organizados en dos ligas distintas, una que comprendía a los obreros pertenecientes a oficios diversos y sometida a la voluntad de los *knights of*

(1) Ob. cit., pág. 116

(2) "El mundo de las *trade-unions*, en conjunto, está compuesto de trabajadores adiestrados, que trabajan en regiones densamente pobladas, y en las que la industria se ejercita en grande". Spencer: *Principi di sociologia*, Bibl. Econ., serie III, vol. VIII, parte 3.ª, pág. 278

(3) Hay que notar que, al extenderse las ligas a todos los ramos de la industria, terminan por anularse completamente las ventajas: otorgando condiciones iguales a todos los obreros y aumentando así, uniformemente, los precios (porque los productores hacen recaer sobre los consumidores todo aumento en el costo de producción) queda nuevamente restablecido aquel equilibrio antes existente: los obreros sentirán también el encarecimiento. Véase Spencer, ob. cit., pág. 286.

(4) *L'intégration*, cit., pág. 289.

(5) V. *Bulletin de l'office du travail*, 1909, págs. 646-649.

labor, y otra compuesta solamente por mineros (la National federation of miners and mine laborers), constituyeron, conjuntamente, la United mine workers of America, emancipándose así, de los *caballeros del trabajo*. Igualmente, los metalúrgicos han opuesto al *trust* del acero, su *Metal trade federation*.

En cuanto a Italia, en vista de que los síntomas de la integración industrial han aparecido muy pocas veces (en la metalurgia, más que en ninguna otra industria), no hemos podido hacer mayores constataciones. Recordaremos, sin embargo, la siguiente orden del día, aprobada en la sesión del 7 de diciembre de 1913, por un congreso sindicalista de Milán: "El congreso expresa su completa adversión a la tendencia concentradora, burocrática y corporativista de las actuales federaciones reformistas; reconoce la necesidad de la constitución de sindicatos regionales de industria, con la misión de coordinar el trabajo técnico, estadístico y de propaganda en cada una de las ramas de la industria." La orden del día tiene su valor, por cuanto revela que, en Italia, no tardará en afirmarse esa tendencia.

VI. — LOS LÍMITES DE LA INTEGRACION

Los límites de la integración industrial son, en cierto modo, los mismos que los de la gran industria. Respecto a esta cuestión, recomendamos al lector la abundante literatura producida sobre el argumento. ⁽¹⁾ Pero, sostenemos que, bajo otro aspecto, la integración tiene un límite particularísimo. No debemos poner en duda que, cuando la tendencia que hemos estudiado llegare a concentrar económicamente a todos los estadios sucesivos de la producción de una mercancía, la integración habrá alcanzado su última etapa. Tendríamos así, el verdadero *caso límite* del fenómeno. Además, si no consintiéramos toda esta extensión a la tendencia integradora, terminaríamos, teóricamente, por negarla.

El límite último, entonces, de la integración, es la reunión

(1) V. especialmente Gide: *Cours*, cit. pág. 180 y sigts.; Leroy-Beaulieu: *Trattato teorico pratico di economia politica*, en la Bibl. Econ., IV serie, vol. IX, 1.^a parte, págs. 320 y sigts.; Graziani: *Istituzioni*, cit., págs. 183 y sigts.; Cassola: *I sindacati*, cit., págs. 165, 188.

permanente de todos los procesos de la producción. Ciertamente, no negamos la existencia de obstáculos y dificultades particulares, como p. ej. la más o menos conveniente cantidad de capitales disponibles y las condiciones del crédito industrial, el grado de desarrollo de la técnica, la amplitud de las salidas, el monto de los salarios y las cualidades, no muy comunes, necesarias en el director de una empresa integrada. ⁽¹⁾ Pero creemos, por otra parte, que todos esos factores no deben considerarse sino como un conjunto de circunstancias, siempre accidentales y temporarias.

VII. — CONCLUSION

Concluyendo, podemos afirmar que la integración abarca, potencialmente, a todos los ramos de la industria; que es una tendencia evolutiva natural y espontánea y, por consiguiente, una ley económica.

C. NAVARRA CRIMI.

(“Giornale degli Economisti e Rivista di Statistica”. — Roma). Traducción de ROMULO BOGLIOLO.

(1) Cossa E., (*I sindacati*, cit., pág. 39), escribe: “Actualmente, el verdadero límite de la expansión de la industria se encuentra, prácticamente, en la falta de competencia de los directores de industria, más que en la escasez de capitales; el buen éxito de las empresas depende, hoy más que nunca, del genio de su organización”.