

CULTURA EMPRESARIAL Y DESARROLLO: EL EJEMPLO DE LA
INDUSTRIA SEVILLANA A PARTIR DE LOS LIBROS DE SOCIEDADES
DEL REGISTRO MERCANTIL, 1886-1923

CARLOS ARENAS POSADAS
Universidad de Sevilla

Resulta un lugar común atribuir el desarrollo de los pueblos a la evolución de factores como el ahorro, la inversión, la renovación tecnológica, la certidumbre promovida por la estabilidad política y social, etc. Mancur Olson participaba de esta opinión, aunque añadía que esos factores pueden ser equivalentes en sociedades que mantienen desiguales niveles de desarrollo, por lo que tales diferencias deben ser explicadas por la intervención de otros factores que suelen escapar al análisis de los economistas convencionales. ¿Cuáles son esos factores? El propio Olson afirma que desarrollo o subdesarrollo dependen además de la peculiar estructura de clase de cada país o región; atribuyendo un mayor grado de progreso a aquellas sociedades donde las élites no retienen en exclusiva el poder, la información, la posibilidad de promoción social y las iniciativas de la sociedad civil. Es decir, el desarrollo económico y social se alcanza por la influencia de factores institucionales que operan en la organización social y cultural.

Uno de los analistas que más lejos han llevado la relación entre cultura y desarrollo es Mark Casson. Para este autor el desarrollo está directamente relacionado con la adopción de una cultura colectiva o corporativa que promueva la legitimación moral de los objetivos, una visión racional y científica de las cuestiones basada en el debate ideológico, un modo civilizado y no agresivo de solucionar los conflictos, y el establecimiento de redes de cooperación y de identidad colectivas y no sólo entre minorías o grupos de presión.

También la dimensión cultural resulta decisiva en el éxito de las empresas que despliegan sinergias positivas tanto hacia dentro como hacia fuera de la misma. Hacia dentro, potenciando una cultura corporativa que genere eficiencia en la gestión y se gane la confianza de los empleados, manteniendo un modelo de relaciones laborales que, por encima de la voracidad de los distintos agentes –gerentes, accionistas, clientes, etc.–, garantice la continuidad de los proyectos a acometer. Hacia el exterior, la empresa será tanto más próspera cuanto más fuertes lazos de cooperación y consenso mantenga con otras empresas y, preferentemente, con la sociedad que le rodea, ya que dicha cooperación le permite, entre otras cuestiones, legitimar socialmente los objetivos, reducir los costes de transacción, mejorar la provisión de recursos financieros, captar

las fuentes del conocimiento científico, conseguir trabajo competente, atraer proyectos públicos y diversificar los canales de información.

Desde finales del siglo XIX, cuando Weber o Tawney relacionaban el protestantismo con el origen de la empresa capitalista, el interés por la conexión entre cultura y economía ha estado presente entre los historiadores. En los últimos años, dicho interés se ha multiplicado, debido, en parte, a la crisis del modelo económico keynesiano y el resurgir de una macroeconomía de la oferta alimentada por ejemplos como el de la economía japonesa en los setenta y ochenta que estaban basados en una manera específica de entender el papel de la empresa en la sociedad. Hoy, existen numerosas muestras del interés de los historiadores por la cultura como factor de ventaja o desventaja económica –ver una de las últimas recopilaciones en Godley y Westall–. El declive británico de finales del siglo XIX, por ejemplo, ha reunido una abundante literatura que responsabiliza a las rigideces institucionales propias de la sociedad post-victoriana del estancamiento de una economía que no supo afrontar los retos de la gran ruptura industrial finisecular, algo que sí consiguieron hacer, en cambio, sus principales competidores, Estados Unidos, Alemania o Japón.

Una de las claves del éxito o del fracaso de las empresas se fragua en su mayor o menor grado de coordinación interna entre sus diversas jerarquías como hemos visto en las conclusiones darwinistas de Chandler o Lazonick respecto a la superioridad del capitalismo gerencial o, como ocurre en los distritos industriales, por la mayor o menor implicación de las pequeñas empresas en una red de externalidades y de connivencias con el entorno social, en la que la comunión en unos mismos valores constituye una ventaja económica fundamental.

Que en los últimos años los historiadores hayamos avanzado en los estudios de la cultura como uno de los principales motores del éxito económico, no quiere decir que lo aportado hasta ahora haya sido especialmente relevante. Para seguir profundizando en estas cuestiones se necesitan dos apoyaturas básicas: la apoyatura de la teoría y la de las fuentes.

Los historiadores hemos llegado tarde a la aventura que empezaron psicólogos sociales, economistas o sociólogos, pero estamos recibiendo el reclamo de éstos para contribuir al estudio de la evolución a largo plazo de los parámetros culturales sociales y empresariales que influyen en la actividad económica. Ese reto debe llevarnos a confrontar nuestras aportaciones empíricas con las de otras disciplinas, compartiendo con ellas conceptos y prioridades analíticas; enfocando la investigación hacia cuestiones nucleares, como el de la medición de la relación entre cultura y resultados económicos –costes, innovación, productividad, relaciones laborales etc.–.

Un segundo problema para el historiador es el de las fuentes. Los documentos generados por las empresas deben ser la fuente principal, aunque éstos

puedan ofrecer sólo una fachada interesada de las mismas. Las publicaciones corporativas y la fuente oral pueden complementarlas pero requieren un tratamiento adecuado.

Los Registros Mercantiles constituyen una fuente importante para el conocimiento de la cultura empresarial en España; especialmente de aquella faceta que puede obtenerse del análisis de la sociabilidad, la cooperación empresarial y la cuantía y estructura de las inversiones. Hace años, utilicé los libros de sociedades del Registro Mercantil de Sevilla para el estudio de la industria local a comienzos del siglo XX. Los resultados, ya publicados, hacían alusión a la situación periférica de aquella industria en el conjunto de la industria española, describiéndola por su carácter dual –unas pocas empresas de tamaño medio junto a una multitud de pequeños talleres en casi todos los sectores–, su obsolescencia y por una alta mortalidad empresarial.

Retomadas ahora aquella fuente con una nueva mirada, podemos aproximarnos –estamos lejos de alcanzar conclusiones definitivas–, a algunos de los valores dominantes en la cultura empresarial sevillana, y evaluar el grado de responsabilidad de los empresarios en el desarrollo-subdesarrollo de la ciudad. Las conclusiones a las que he llegado son las siguientes:

Encontramos en las culturas inversoras en Sevilla el mismo sentimiento “anti-industrial” que Rubinstein ha descrito en los comportamientos de la clase *gentleman* británica de la segunda mitad del siglo XIX. En esa misma época y en el primer cuarto del siglo XX, la burguesía sevillana mantuvo su tradicional apego a la adquisición y explotación de bienes inmuebles rústicos y urbanos, dejando para la inversión industrial modestas y episódicas cantidades que son una muestra de la proverbial dispersión inversora de esta burguesía. Para hacernos una idea diré que la inversión en la industria local –se crearon 330 sociedades creadas entre 1886 y 1923–, apenas alcanzó los cuarenta millones de pesetas; cantidad parecida a las que se invertían en la adquisición de bienes inmuebles rústicos o urbanos en un sólo año.

El análisis de las fórmulas asociativas denota, por lo general, un bajo nivel de cohesión y de confianza entre los inversores de la ciudad. Muchas empresas constituidas se siguieron refugiando bajo el paraguas de garantía y seguridad que proporcionaba la propia familia. Las empresas con razones sociales que reunían a padres e hijos, hermanos, viudas e hijos, etc., eran muy frecuentes, así como aquellas otras en la que participaban familias emparentadas por razones de matrimonio. Baste poner los ejemplos de los Pickman, Osborne, Ybarra, Gonzalez Alvarez Ossorio, Delgado-Lazo-Lissen, Benjumea como prototipos de empresas familiares con especial relevancia en la ciudad. Se puede decir que en Sevilla predominaba lo que Banfield llamó “*amoral familism*”, o forma de organización social y política característica de sociedades rurales y atrasadas en las

que no existen especiales muestras de cohesión cultural y de confianza mutua entre sus miembros, y en las que los clanes familiares bien se desgarran entre sí para obtener la mayor parte del producto local, bien constituyen una oligarquía que impide la modificación de unas determinadas pautas económicas y sociales que, en el caso de Sevilla supuso la dependencia de la economía local de las prácticas rentistas, exportadoras y redistribuidoras al gusto de la oligarquía local.

Si además, como ocurría en Sevilla y en las demás capitales andaluzas, esas poderosas familias habían llegado a Andalucía desde otros partes de España o del extranjero, la vinculación y el compromiso de esas familias de empresarios con la ciudad no podían augurar mucho más que la implantación de típicas relaciones quasi coloniales.

Una tercera característica relacionada con la anterior es la existencia de importantes harreras de entrada a los buenos negocios, lo que constituye una demostración más de desconfianza y de honda fractura social. En empresas familiares, en las pocas sociedades anónimas constituidas en el período, en negocios que se prometen fructíferos, electricidad, navieras, minas, exportación de frutos, agua y saneamiento, se reúnen un escogido número de notables que, con un valor unitario alto de las acciones —entre 500 y 10.000 pesetas—, vetan la entrada del pequeño accionariado, con lo que las posibilidades de financiación se reducen, parte de la inversión se desvía hacia proyectos menos rentables y el modelo se perpetúa porque la reproducción del capital no escapa de las manos de los oligarcas. Como en el caso de la empresa familiar, este tipo de sociedades se caracteriza porque son creadas por tiempo «ilimitado», lo que es signo de certidumbre en el proyecto; una certidumbre que era avalada en algunas ocasiones por concesiones administrativas de la autoridad local, como ocurrió con las compañías de agua o de saneamiento.

Toda la confianza que se manifiesta en las sociedades creadas por los miembros de la élite, *high trust*, desaparece para el resto de las sociedades industriales, regulares o comanditarias, que son la inmensa mayor parte de las inscritas, en las que, como desde la edad media, el socio fabricante depende del dinero ajeno que suele proceder del mundo del comercio. En estos casos, el inversor capitalista se hace precavido y otorga su aportación a un socio industrial sin que se aprecie especial vocación o confianza en el proyecto fabril. Las cantidades prestadas por el socio capitalista al socio fabricante, que no invertidas, no superaron las cien mil pesetas de promedio hasta 1908, suma sólo suficiente para abrir uno de los centenares de modestos talleres dispersos por el casco histórico de la ciudad; el plazo de devolución —de uno a cuatro años— indica suficientemente la desconfianza inicial en el proyecto, que se acentúa por cláusulas de revisión del acuerdo y devolución del préstamo tras las primeras pérdi-

das. El interés para el dinero prestado era el usual en el mercado, el 5 ó el 6 %, y el beneficio en torno al 50 % como mínimo de los posibles rendimientos; en suma, una serie de exigencias que contribuían difícilmente a facilitar la consolidación, amortización y reinversión industriales.

Es interesante resaltar que muchos de estos pequeños fabricantes de los sectores metalúrgico, corcho, cerámica, imprenta etc., no carecían de cultura empresarial para intentar salir adelante en las peores circunstancias: se ubicaron unos junto a otros en los mismos barrios de la ciudad; es decir, intentaron poner en marcha algunas de las sinergias que se han descrito en el éxito de los distritos industriales, como compartir la provisión de *inputs* o subcontratar los trabajos en los momentos de fuerte demanda o dividirse el trabajo para no caer en una competencia excesiva, o beneficiarse mutuamente de la abundancia y movilidad de unos artesanos altamente cualificados. Pese a eso, las dificultades financieras debidas a la carestía y a la falta de implicación del capital, más el escaso peso político del sector industrial en el gobierno local, limitaron las posibilidades de promoción social, la cohesión y el consenso necesarios para subvertir un diseño de ciudad predefinido por la oligarquía que finalmente condujo al subdesarrollo.

Llama la atención que en una buena proporción de casos —las pocas sociedades anónimas importantes estaban excluidas—, las sociedades inscritas en el Registro Mercantil sevillano reflejaran por escrito el acuerdo de los socios de repartirse, “para sus gastos”, una cantidad diaria, mensual o anual a cuenta de los beneficios. En las minúsculas empresas las sumas diarias para el socio industrial o gerente estaban entre las tres y las cinco pesetas que era, aproximadamente, el jornal que solía ganar en la industria un obrero especializado. En las pequeñas y medianas empresas, el promedio de las cantidades a cuenta estaba entre las 150 ó 200 pesetas mensuales para el gerente y las 400 y 500 para el socio capitalista; o entre las 1500 y 6000 anuales respectivamente para ambos agentes. En cualquier caso, el socio capitalista solía retirar antes de balance el doble o dos terceras partes más que el socio industrial.

¿Qué significado tienen esas cláusulas?. Evidentemente, que los protagonistas de la empresa industrial sevillana del momento tenían una nula o escasa capacidad de ahorro y, por tanto, de inversión. Esta evidencia se reafirma además por el hecho de que buena parte del capital invertido —comúnmente la aportación del socio industrial—, estaba formado por enseres, máquinas y existencias no vendidas de anteriores experiencias fallidas.

Pero, entrando en el terreno de la especulación, se puede intuir que más que iniciar una experiencia verdaderamente empresarial, el modesto industrial parece querer asegurarse el jornal diario que no encuentra en los mercados de trabajo locales. En cuanto al socio capitalista demuestra una recalcitrante nega-

tiva a correr riesgos y un deseo de reembolsarse el crédito desde los primeros ingresos en caja; ambas actitudes parecen indicar el deseo del capitalista y del socio fabricante de vivir de la empresa antes que vivir para desarrollar un proyecto empresarial.

Como he manifestado en otro lugar, el índice de mortalidad de las empresas industriales sevillanas era muy elevado: al menos la mitad de las sociedades industriales inscritas en el Registro cerraron antes del plazo previsto en su constitución. Las razones de tan elevada mortalidad que aún debió de ser más elevada debido a que muchas sociedades no se dieron de baja, se explican por las circunstancias generales que gobernaban una economía local que dependía del albur de las cosechas y de la volatilidad de los mercados. Sin embargo, en lo que concierne a los objetivos de este trabajo, se puede especular con la idea de que los talentos y culturas "empresariales" descritos más arriba debieron contribuir en forma notable a la elevada mortalidad de las empresas. Se puede estimar que "vivir de la empresa", la urgencia en retirar de la caja las cantidades para los gastos familiares en un ambiente de incertidumbre debió suscitar todo tipo de recelos entre los socios, lo que introdujo a las empresas industriales sevillanas en una dinámica de desconfianza entre los agentes; esto es, de elevados costes de información y transacción que dificultaban la continuidad de los proyectos. Si la teoría económica -Coase, Williamson-, relacionan el origen de las empresas con la aspiración de eliminar la incertidumbre propia de los mercados mediante la reducción de los costes de información y de transacción, la empresa industrial en Sevilla -yo diría que toda la organización empresarial sevillana en su conjunto-, no sólo convivía con los costes del mercadeo, sino que - a la manera de la economía del bazar-, se alimentaba de ellos.

En definitiva, de la lectura de los libros de sociedades del Registro Mercantil se puede sacar la conclusión de que el tejido empresarial de Sevilla estaba afectado por lo que Nenadic ha llamado una baja «cultura moral y de consenso». El persistente recurso a la familia y a estrechos círculos de allegados, el *high trust*, a la hora de hacer negocios era ya manifestación suficiente de la ausencia de certidumbre en las transacciones y de confianza en los interlocutores económicos y sociales locales. La influencia de la oligarquía se cimentaba además en fuertes barreras de entrada a los negocios y en el control de los resortes del poder, lo que colocaba a la sociedad sevillana en el grupo de sociedades que Olson calificó de «macrocéfalas», en la que una élite local monopoliza riqueza, poder y cultura, e identifica el futuro de la ciudad con un modelo económico determinado, basado, en el caso de Sevilla, en la tenencia, explotación y exportación de los recursos naturales, que será a medio plazo una opción insuficiente para asegurar el desarrollo. Por su parte, los colectivos industriales que podían estar hipotéticamente interesados en construir una al-

ternativa a ese modelo eran tan débiles económica y políticamente -a pesar de su centenaria vinculación con las hermandades o, quizás, por ello-, que no pudieron ni esbozarla. Desde una óptica económica, esa debilidad se explica porque, en general, la actividad manufacturera sevillana dependió en todo momento del éxito o del fracaso de las actividades agrarias y exportadoras, y, finalmente, por la evidente desconfianza del capital hacia unas iniciativas industriales a las que necesitaba someter objetivamente, y a las que lastraba con urgencias, cicaterías y exigencias que imposibilitaban su desarrollo.