

SOCIOLOGÍA

# SOCIOLOGÍA DE LAS ORGANIZACIONES ECONÓMICAS

Carlos Jesús Fernández Rodríguez  
Rafael Ibáñez Rojo  
Pedro Manuel Romero Balsas



  
EDITORIAL  
SÍNTESIS

**SOCIOLOGÍA  
DE LAS ORGANIZACIONES  
ECONÓMICAS**

PROYECTO EDITORIAL:  
SOCILOGÍA

Coordinador:  
*Cristóbal Torres Albero*



Queda prohibida, salvo excepción prevista en la ley, cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública y transformación de esta obra sin contar con autorización de los titulares de la propiedad intelectual. La infracción de los

derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (arts. 270 y sigs. Código Penal). El Centro Español de Derechos Reprográficos ([www.cedro.org](http://www.cedro.org)) vela por el respeto de los citados derechos.

# **SOCIOLOGÍA DE LAS ORGANIZACIONES ECONÓMICAS**

Carlos Jesús Fernández Rodríguez  
Rafael Ibáñez Rojo  
Pedro Manuel Romero Balsas



EDITORIAL  
SÍNTESIS

Consulte nuestra página web: **www.sintesis.com**  
En ella encontrará el catálogo completo y comentado

© Carlos Jesús Fernández Rodríguez  
Rafael Ibáñez Rojo  
Pedro Manuel Romero Balsas

© EDITORIAL SÍNTESIS, S. A.  
Vallehermoso, 34. 28015 Madrid  
Teléfono: 91 593 20 98  
www.sintesis.com

ISBN: 978-84-1357-108-9  
Depósito Legal: M-22.478-2021

Impreso en España. Printed in Spain

Reservados todos los derechos. Está prohibido, bajo las sanciones penales y el resarcimiento civil previstos en las leyes, reproducir, registrar o transmitir esta publicación, íntegra o parcialmente, por cualquier sistema de recuperación y por cualquier medio, sea mecánico, electrónico, magnético, electroóptico, por fotocopia o cualquier otro, sin la autorización previa por escrito de Editorial Síntesis, S. A.

# Índice

<b>Presentación</b> .....	11
<b>1. Las organizaciones en la sociología clásica</b> .....	13
1.1. Introducción .....	13
1.1.1. La organización como objeto de estudio de las ciencias sociales .....	13
1.1.2. La sociología y el mundo de las organizaciones económicas .....	14
1.2. Sociología y Revolución Industrial .....	16
1.2.1. Herbert Spencer: el darwinismo social .....	17
1.2.2. Ferdinand Tönnies: comunidad y asociación .....	18
1.3. El materialismo histórico de Marx y Engels .....	21
1.3.1. La teoría del materialismo histórico .....	21
1.3.2. El capitalismo y sus contradicciones .....	24
1.4. El funcionalismo de Émile Durkheim .....	27
1.4.1. Solidaridad mecánica frente a solidaridad orgánica .....	27
1.4.2. Una visión moral de la economía .....	29
1.5. Max Weber: racionalidad y burocratización .....	31
1.5.1. La ética protestante y el espíritu del capitalismo .....	32
1.5.2. Los tipos ideales de la acción social .....	35
1.5.3. El poder y las formas de dominación .....	37
1.5.4. Racionalidad formal y aparición de la burocracia ..	38
Conclusión .....	43
Pruebas de autoevaluación .....	44
<b>2. De los capitanes de la industria al fordismo</b> .....	45
2.1. Introducción .....	45
2.2. Las condiciones para el desarrollo de la Revolución Industrial ..	46

2.2.1.	La revolución comercial .....	46
2.2.2.	Revolución demográfica .....	47
2.2.3.	La modernización agraria .....	49
2.2.4.	Las bases de la empresa industrial moderna .....	50
<b>2.3.</b>	<b>La primera revolución industrial en marcha .....</b>	<b>52</b>
2.3.1.	La emergencia de la producción en masa .....	53
2.3.2.	El capitalismo liberal y competitivo del siglo XIX .....	54
2.3.3.	La extensión de la relación salarial y la formación del mercado de trabajo moderno .....	56
<b>2.4.</b>	<b>F. W. Taylor y la organización científica del trabajo .....</b>	<b>57</b>
2.4.1.	Los principios técnicos del taylorismo .....	59
2.4.2.	Los principios psicológicos del taylorismo .....	62
2.4.3.	Las consecuencias sociales del taylorismo .....	64
<b>2.5.</b>	<b>La extensión de los principios de la organización formal .....</b>	<b>65</b>
2.5.1.	El fayolismo .....	66
2.5.2.	Las dimensiones estructurales de la organización .....	69
2.5.3.	Críticas a las perspectivas formalistas de la organización .....	70
<b>2.6.</b>	<b>El fordismo y la norma de consumo de masas .....</b>	<b>71</b>
2.6.1.	La visión de Ford .....	72
2.6.2.	El sistema organizativo de Ford, en la práctica .....	74
<b>2.7.</b>	<b>Las consecuencias de la implantación del fordismo .....</b>	<b>78</b>
2.7.1.	Cambios en el nivel de la producción .....	79
2.7.2.	La necesidad de la reforma social y el reequilibrio entre producción y consumo .....	81
<b>Conclusión .....</b>		<b>84</b>
<b>Pruebas de autoevaluación .....</b>		<b>85</b>

<b>3.</b>	<b>El factor humano en las organizaciones .....</b>	<b>87</b>
3.1.	Introducción .....	87
3.2.	El experimento de Hawthorne .....	88
3.3.	Conclusiones de los experimentos de Hawthorne .....	90
3.3.1.	Los incentivos emocionales .....	90
3.3.2.	Grupo formal frente a grupo informal .....	91
3.3.3.	El trabajo como actividad social .....	92
3.3.4.	El "ambiente moral" en el trabajo .....	93
3.4.	Evaluación de las aportaciones de las relaciones humanas .....	94
3.4.1.	Críticas .....	94
3.4.2.	Consecuencias generales .....	95

3.5. Chester Barnard y las funciones del ejecutivo .....	96
3.6. La teoría de las necesidades de Abraham Maslow .....	98
3.7. La escuela de las neorrelaciones humanas .....	100
3.7.1. Los dos factores de la motivación según Frederick Herzberg .....	100
3.7.2. Las teorías X e Y de Douglas McGregor .....	103
3.8. Organizaciones y comunidad: Amitai Etzioni .....	105
CONCLUSIÓN .....	107
Pruebas de autoevaluación .....	108
<b>4. La gran transición .....</b>	<b>111</b>
4.1. Introducción .....	111
4.2. Racionalidad perfecta para organizaciones y sociedad .....	112
4.2.1. El desarrollo de la gran corporación .....	113
4.2.2. El capitalismo de los gerentes .....	116
4.2.3. Cooperación y nuevas formas de gestión .....	118
4.2.4. El funcionalismo como el espíritu de la época .....	121
4.3. Las fallas del sistema .....	123
4.3.1. Problemas y disfunciones de la burocracia .....	123
4.3.2. El problema del poder: élites y tecnocracia .....	125
4.4. Crisis y transición al neoliberalismo .....	129
4.4.1. El problema de la legitimación .....	129
4.4.2. El estallido de la crisis .....	131
4.4.3. Crisis del modelo keynesiano y salida neoliberal de la crisis .....	133
4.4.4. Cambios en la regulación del trabajo .....	135
Conclusión .....	138
Pruebas de autoevaluación .....	139
<b>5. De la reorganización posfordista a la actualidad .....</b>	<b>141</b>
5.1. Introducción .....	141
5.2. La alternativa inesperada: el toyotismo .....	142
5.2.1. El contexto de aparición del "ohnismo" .....	142
5.2.2. El sistema <i>just-in-time</i> .....	143
5.3. El posfordismo como salida de la crisis .....	145
5.3.1. Reajustando el capitalismo .....	146
5.3.2. La globalización económica y financiera .....	148
5.3.3. La flexibilidad entra en escena .....	150



5.3.4.	La reducción del tamaño de las empresas y la des- centralización productiva .....	151
5.3.5.	Recualificación e intensificación del trabajo .....	154
5.3.6.	La desregulación de los mercados de trabajo .....	156
5.3.7.	La crisis sindical y la individualización de las rela- ciones laborales .....	157
5.3.8.	El auge del consumismo .....	159
5.3.9.	Posmodernidad y cambio cultural .....	160
5.4.	<b>Nuevas formas organizativas: la empresa en red</b> .....	161
5.4.1.	La empresa en red .....	162
5.4.2.	Redes y globalización .....	163
5.4.3.	La estructuración de las organizaciones .....	166
5.5.	<b>Desarrollos recientes: la <i>gig economy</i></b> .....	168
5.5.1.	El consumo en la era de las plataformas .....	169
5.5.2.	La degradación del trabajo en la <i>gig economy</i> .....	170
5.6.	<b>Desafíos futuros para las organizaciones del antropoceno</b> ..	172
	<b>Conclusión</b> .....	174
	<b>Pruebas de autoevaluación</b> .....	175

<b>6.</b>	<b>El nuevo gerencialismo</b> .....	177
6.1.	Introducción .....	177
6.2.	La ubicuidad de las nuevas ideologías gerenciales .....	179
6.3.	<b>Nuevos conceptos en el vocabulario de gestión</b> .....	182
6.3.1.	Crisis, incertidumbre y cambio .....	185
6.3.2.	La flexibilidad y la libertad .....	185
6.3.3.	El cliente-rey .....	186
6.3.4.	De la burocracia a la red .....	186
6.3.5.	Compromiso y nueva cultura empresarial .....	187
6.3.6.	Emprendedores frente a pasivos .....	188
6.3.7.	Liderazgo y carisma .....	188
6.3.8.	Innovación y creatividad .....	189
6.3.9.	La gestión como arte .....	190
6.3.10.	Competencias y sociedad del conocimiento .....	190
6.3.11.	Ética empresarial y responsabilidad social corporativa .....	191
6.3.12.	El gerencialismo en el sector público: mercantiliza- ción, privatización y burocratización .....	191
6.3.13.	Gerencialismo y género .....	192
6.3.14.	Gerencialismo y <i>gig economy</i> .....	193
6.4.	<b>La difusión de las ideas gerenciales</b> .....	194

6.4.1. Escuelas de negocios y consultorías .....	195
6.4.2. Gurús y literatura empresarial .....	197
6.4.3. Prensa económica y otros .....	201
<b>6.5. El malestar con el gerencialismo .....</b>	<b>202</b>
6.5.1. El proyecto de la americanización .....	202
6.5.2. Estado del bienestar y relaciones laborales .....	203
6.5.3. Burocracia y servicio público .....	203
6.5.4. La gestión empresarial como mito o mitología.....	204
6.5.5. Crisis financiera y ética empresarial .....	205
<b>6.6. Alternativas: los <i>Critical Management Studies</i> .....</b>	<b>206</b>
6.6.1. Crítica en los estudios organizacionales .....	207
6.6.2. La utilidad de una perspectiva crítica .....	209
<b>Conclusión .....</b>	<b>210</b>
<b>Pruebas de autoevaluación .....</b>	<b>211</b>

<b>7. Relaciones laborales .....</b>	<b>213</b>
7.1. Introducción .....	213
7.1.1. Definición de las relaciones laborales .....	214
7.1.2. Los actores de las relaciones laborales .....	215
7.2. La reforma social .....	219
7.3. La institucionalización de las relaciones laborales .....	221
7.3.1. La institucionalización de la negociación colectiva y del derecho del trabajo .....	221
7.3.2. Del sindicalismo revolucionario al sindicalismo reformista .....	223
7.3.3. La intervención del Estado como mediador y regulador del conflicto laboral .....	224
7.4. Modelos sindicales .....	225
7.4.1. Los criterios de representatividad .....	227
7.4.2. La cobertura de la negociación colectiva .....	229
7.4.3. Cuatro modelos sindicales .....	229
7.5. Los sindicatos en España .....	233
7.6. Representación sindical, negociación colectiva y conflictividad laboral en España .....	235
7.6.1. La representación de los trabajadores en la empresa .....	235
7.6.2. Las características de la negociación colectiva y el concepto de convenio colectivo .....	238
7.6.3. La evolución y el papel actual de la conflictividad laboral .....	245

7.7. Retos futuros para el sistema de relaciones laborales .....	251
Conclusión .....	253
Pruebas de autoevaluación .....	254
<b>8. Política social y organizaciones económicas .....</b>	<b>257</b>
8.1. Introducción .....	257
8.2. Política social, estado del bienestar y riesgos sociales .....	258
8.2.1. Mercantilización y desmercantilización .....	258
8.2.2. Los riesgos sociales .....	261
8.2.3. Regímenes del bienestar .....	263
8.2.4. Modelos del bienestar respecto al género .....	265
8.2.5. Modelos respecto a las políticas familiares .....	266
8.2.6. Estado del bienestar familiarista vs. desfamiliarización .....	268
8.3. Crisis del estado del bienestar .....	269
8.3.1. Debates sobre las políticas de conciliación: entre empleo remunerado y cuidados .....	272
8.3.2. Estrategias y permisos para el cuidado en Europa ..	273
8.3.3. Permisos y políticas públicas sobre cuidados en España .....	274
8.3.4. Conciliación de la vida laboral y personal .....	275
8.4. Migraciones y gestión de la diversidad cultural .....	276
8.4.1. Migraciones y diversidad cultural .....	276
8.4.2. La teoría de la segmentación del mercado de trabajo .....	279
8.5. Sociedad del riesgo en el contexto de crisis sanitaria de la covid-19 .....	281
Conclusiones .....	284
Pruebas de autoevaluación .....	285
<b>Bibliografía .....</b>	<b>287</b>

# 2

## De los capitanes de la industria al fordismo

### 2.1. Introducción

---

Mientras los grandes pensadores del siglo XIX y principios del siglo XX trataban de comprender el cambio civilizatorio que la industrialización capitalista había desencadenado, las transformaciones en la organización de la producción contribuían a crear un mundo radicalmente nuevo. No es nuestro objetivo aquí realizar un repaso por las diferentes fases de desarrollo de la Revolución Industrial, sino más bien de realizar un doble recorrido histórico: por una parte, una mínima reconstrucción de los cambios más importantes desde el punto de vista de la organización de la producción (desde la cooperación simple al nacimiento de la cadena de montaje); y, por otra parte, un esfuerzo por contextualizar el nacimiento de las primeras teorías para el análisis organizativo de la empresa (el “taylorismo” y el “fayolismo”).

El lector debe saber que todas las perspectivas teóricas que se han acercado al análisis sociológico de la empresa solo pueden ser comprendidas a partir del contexto histórico y social que las vio nacer. Y, simultáneamente, que más que su

validez o sofisticación teórica, lo relevante es pensar cuáles son los cambios sociales y productivos reales que contribuyeron a impulsar. En este sentido, los nombres de Frederick W. Taylor y Henry Ford (a quienes dedicaremos la mayor parte de este capítulo) han quedado asociados a dos movimientos o tendencias históricas que transformaron la organización del trabajo en el mundo occidental. Sin embargo, ambos desarrollaron ideas o innovaciones organizativas (en el caso de Ford) relativamente simples, especialmente si las contemplamos desde el presente. Pero esas ideas daban forma a un conjunto de cambios que impulsarán la generalización de la producción en masa y harán posible el nacimiento de nuestra actual sociedad de consumo.

Una última consideración debe guiar la lectura de este capítulo. Como vamos a tratar de mostrar, la historia de los cambios en la organización de la producción industrial no puede ser nunca una historia limitada a los cambios o innovaciones tecnológicas. Tanto o más importantes serán los cambios sociales e institucionales que hacen posible la implementación y el desarrollo de una tecnología. En este sentido, también Taylor y Ford son muy buenos ejemplos, pues ninguno de los dos inventó un desarrollo técnico que revolucionara el mundo; ambos, por el contrario, buscaron y encontraron vías de cambiar el mundo para implementar tecnologías que ya existían.

## **2.2. Las condiciones para el desarrollo de la Revolución Industrial**

---

Aunque nuestro objetivo es centrarnos aquí en las condiciones económicas y estructurales más generales que hicieron posible el nacimiento de la sociedad industrial capitalista, no debemos olvidar –como remarcó Max Weber– que muchos cambios culturales y religiosos también determinaron el camino hacia el desarrollo capitalista que finalmente seguiría cada país. En una primera aproximación muy simplificada, tres grandes procesos pueden ser considerados como las condiciones necesarias que sentaron las bases para el futuro despegue de la economía industrial. Un cambio relativamente acelerado, como fue la revolución comercial y de los transportes, y dos dinámicas más lentas pero que generarían mayores diferencias entre unos países y otros: la transición demográfica y la revolución agrícola.

### *2.2.1. La revolución comercial*

El nacimiento del moderno capitalismo fue posible por la acumulación de riquezas que permitió el desarrollo del comercio, especialmente desde el siglo xvi. Las pri-

meras formas empresariales que, al menos por sus modos de gestión –especialmente la gestión contable–, podemos considerar como antecedentes de la empresa actual, nacieron al hilo de los grandes intercambios comerciales. Pero un salto cualitativo en el volumen del comercio y su capacidad para impulsar directa e indirectamente otras actividades industriales se da con la formación de los grandes imperios coloniales. Antes de que los inventos tecnológicos dieran lugar a la máquina de vapor y la primera revolución industrial, ya fueron los avances técnicos en la construcción de nuevos tipos de barcos y de artillería la base sobre la que se asentó la superioridad militar y política de Europa frente al resto del mundo. Esta superioridad tendrá al menos tres efectos socioeconómicos ligados entre sí:

1. La explotación de la mano de obra indígena. Los occidentales crean un gran sistema de explotación del trabajo basado en la servidumbre y en la esclavitud (encomiendas de los indios y comercio de esclavos).
2. Hegemonía comercial de las potencias occidentales e inicio de la formación de un mercado mundial: un mercado que se basa exclusivamente en las necesidades europeas y que supondrá un fabuloso crecimiento del comercio internacional a larga distancia, pero que subordina todos los comercios regionales a este comercio internacional.
3. Centralidad de la acumulación de metales preciosos para el intercambio: el mundo occidental a través del dominio de los países orientales y de América (explotación de las nuevas minas americanas) crea una gran reserva de metales que, además de desequilibrar la balanza de metales entre Oriente y Occidente, desembocará en un crecimiento de los precios a escala internacional.

Para muchos autores esta expansión del comercio crea las bases de un primer capitalismo “aventurero” y para una primera acumulación de capital, sin la cual no habría sido posible el salto, en la Inglaterra de la segunda mitad del siglo XVIII, hacia el capitalismo específicamente industrial, basado en la aplicación de la máquina a la producción y en la utilización del trabajador asalariado.

### 2.2.2. *Revolución demográfica*

Cambios en las pautas de la evolución demográfica también jugaron un papel central en el futuro desarrollo industrial. Pese a la existencia de ritmos diferentes, la mayor parte de países europeos comenzaron a romper las reglas del lento crecimiento demográfico que había definido el desarrollo de la población desde hacía siglos. Hacia fines del siglo XVII comienza a darse una progresiva y persistente caída de las tasas

de mortalidad catastrófica (especialmente con el final de las guerras de religión y la reducción de los efectos de las epidemias). Pero, simultáneamente, las tasas de mortalidad estructurales comienzan también a descender por una paulatina mejora en la alimentación y un descenso de las grandes hambrunas.

La historia de la demografía resume el punto de inflexión que tendrá lugar de manera general en este periodo como la *teoría de la transición demográfica*. Se trata de una teoría comprensiva del proceso de evolución de la población mundial, que pretende explicar las causas tanto del crecimiento explosivo de la población mundial desde los inicios de la Revolución Industrial como de la tendencia progresiva –a partir de un determinado momento– a su estabilización en los países occidentales más desarrollados (a mediados del siglo xx). La teoría o modelo de la transición demográfica empezó siendo únicamente una descripción de los cambios demográficos acaecidos a lo largo del tiempo en los países desarrollados. Concretamente, se limitaba a describir la transición desde una situación de alta natalidad y alta mortalidad a otra caracterizada por bajas tasas de natalidad y mortalidad. Se atribuye el primer desarrollo de esta idea a Warren Thompson, hacia 1929, al clasificar los países en tres grandes categorías, según sus pautas de crecimiento:

- Grupo A: Europa nórdica y occidental y EE. UU. Desde finales del siglo xix habían pasado de altas tasas de crecimiento a bajas tasas, y en breve se harían estacionarias, empezando a decrecer.
- Grupo B: Europa mediterránea y países eslavos. Iban a adaptarse a las mismas pautas con un retraso de 30 o 50 años.
- Grupo C: resto del mundo. No parecía existir, por el contrario, control voluntario sobre los nacimientos y defunciones, tendiendo de forma indefinida al crecimiento.

Por su parte, hacia 1945, Frank W. Notestein retomó el hilo de las tesis de Thompson, y elaboró la teoría de la transición demográfica, caracterizando los tres tipos de pautas de crecimiento como tres fases o etapas en la evolución demográfica. En principio, la teoría sigue partiendo de la observación de que en las sociedades tradicionales la mortalidad y la natalidad son elevadas; mientras que en las modernas son bajas. El proceso de transición o de modernización supone entonces el paso por una secuencia de tres fases:

- 1.<sup>a</sup> *Fase de escasa capacidad de crecimiento*. Con altas tasas de natalidad y de mortalidad con fluctuaciones.
- 2.<sup>a</sup> *Fase de crecimiento tradicional o de “explosión demográfica”*. Drástica y rápida reducción o caída de la mortalidad (por elevación del nivel de vida e higiene) y mantenimiento de la natalidad.

- 3.<sup>a</sup> *Fase de reequilibrio o de “descenso incipiente”*. Se inicia un descenso de la natalidad hasta alcanzar un nivel algo superior al de la mortalidad, tendiendo la población a un estado estacionario o incluso a un descenso.

En una primera fase, la disminución de la mortalidad se debe a lo que podríamos llamar “modernización de las estructuras económicas y sanitarias”, al descender la mortalidad catastrófica, reducida ahora por la mayor seguridad e higiene y el aumento del nivel de vida, que suponen la consolidación y desarrollo económico del Estado moderno europeo. Pero, en esta primera fase, la natalidad no se reduce porque las instituciones sociales y económicas tradicionales siguen –por inercia– fomentando una fecundidad elevada, hasta entonces necesaria para contrarrestar la elevada mortalidad, sin reaccionar ante el descenso efectivo de la mortalidad a corto plazo, ya que las familias numerosas constituían una forma de protección social, ya que los hijos eran empleados como mano de obra. Ello va a generar este salto cualitativo en las tasas de crecimiento de la población al abrirse una etapa en la que la distancia entre las tasas de natalidad y mortalidad es máxima. El crecimiento demográfico se convirtió así en otro elemento más que hacía, a la vez, posible y necesario el crecimiento económico.

### 2.2.3. *La modernización agraria*

Aunque el peso que las actividades agrarias tienen en las economías desarrolladas esconde su verdadera importancia, tampoco hubiera sido posible el desarrollo industrial del siglo XVIII –y muy especialmente en Inglaterra– sin un proceso previo de modernización agraria. Desde el punto de vista del incremento de la productividad, la modernización agraria implicaba dos grandes dinámicas:

- a) En primer lugar, la racionalización de los cultivos. El desarrollo prototípico de la agricultura, que es el representado por Inglaterra, se inició mediante la extensión del cultivo de plantas forrajeras (como alimento para el ganado). Con la introducción en los barbechos de las plantas forrajeras se facilitó el crecimiento de ganado y, con este, del abono para el aumento de la productividad de las cosechas de cereales.
- b) En segundo lugar, los incrementos sostenidos de la productividad impulsaron la disminución de la población activa agraria, que comenzará a ser progresivamente desplazada a través de la emigración a las ciudades, como mano de obra disponible para el futuro desarrollo industrial.

La racionalización de los cultivos no consistió solamente en determinadas mejoras técnicas. Para que, desde el punto de vista de los productores, resultara rentable



el aumento de la productividad, fue necesaria la realización de una reforma agraria. Esta reforma agraria tenía por objetivo transformar la tierra en una mercancía (borrando las viejas ataduras de la sociedad feudal que no incentivaban los aumentos en la productividad). Ello significaba la abolición de la servidumbre y cercamiento de los campos, con lo que se expulsaba a una parte de la población agraria del campo, y se creaban los dos excedentes necesarios para el desarrollo de la agricultura comercial: un excedente de alimentos y un excedente de población activa agraria. Una vez que ambos excedentes se han generado, se puede decir que se entra en una agricultura de carácter comercial –con una producción orientada al mercado y no a la subsistencia–, que se unirá necesariamente al proceso de industrialización durante sus inicios.

El caso de Inglaterra permite hacerse una idea de la importancia de este proceso. Pues, según muchos historiadores, la gran y casi única ventaja de Inglaterra en los inicios de la industrialización era precisamente su agricultura, dominada ya por un grupo de terratenientes con mentalidad empresarial gracias a la efectividad de los *Enclosure Acts* (los decretos de cercamiento de los campos que privatizaron la tierra). Con esas bases, la agricultura fue capaz de cumplir una triple función que resultó determinante para el despegue industrial de Inglaterra y su futura transformación en la mayor economía del mundo: un aumento de la producción y la productividad; el suministro de un cupo de mano de obra para la industria, al no ser necesaria para la agricultura; y una acumulación de capital para utilizar posteriormente en los sectores más dinámicos de la economía. El relativo retraso agrario en otros países –como España– es clave para comprender sus dificultades para incorporarse al cambio económico que impulsará la Revolución Industrial.

#### 2.2.4. *Las bases de la empresa industrial moderna*

Al margen de estas tres grandes dinámicas históricas, desde el punto de vista de la organización de la producción, la figura del futuro empresario industrial capitalista surge de dos antecedentes en las formas preindustriales de fabricación. En la producción no agraria, prácticamente todas las formas de producción estaban controladas por los artesanos de oficio. El artesano realizaba la totalidad del proceso de trabajo, con herramientas y conocimientos propios, y con una relación directa con sus clientes. El primer paso hacia las futuras formas de producción fabril tiene lugar con el desarrollo de la *cooperación simple*, en la que un empresario –todavía estrictamente comercial– se encargaba de suministrar todas las materias primas para la producción artesanal y, a la vez, de vender todo el producto elaborado. Los nuevos empresarios capitalistas inician así una progresiva división socioinstitucional de tareas, que va a concluir transformando a los artesanos en obreros asalariados. En este primer paso tiene lugar

una cierta división comercial de tareas: un empresario capitalista va a demandar y aprovechar el trabajo de una serie de artesanos (que pueden seguir trabajando incluso en sus casas: *domestic system*), en función de su propio dominio del mercado. Los artesanos dejan de trabajar para clientes concretos y pasan a trabajar para estos nuevos empresarios que empiezan a controlar la demanda de un mercado mayor y creciente.

Surge la llamada cooperación simple, en la que un empresario reúne bajo su autoridad o control y organiza productivamente a varios artesanos (que están desprovistos de –grandes– medios de producción propios, pero cuyo oficio, cuyo “saber hacer” conserva aún su valor productivo). Tal forma de cooperación se inscribe todavía en el marco global de la pequeña producción mercantil (y no puede ser considerada como plenamente “capitalista” o “fabril”), ya que el naciente empresario capitalista actúa aún como un capital comercial o mercantil (pero no como un capital industrial basado en la innovación tecnológica permanente).

El hecho decisivo en el proceso de constitución de la empresa capitalista es en el que el empresario subordina formalmente mediante contrato a los artesanos. Por su parte, los artesanos, o bien (*a*) son ya concentrados en un mismo lugar o taller, o bien (*b*) quedan ligados mediante subcontratos que respetan la dispersión de talleres más o menos individuales. A través de este contrato, los empresarios concentran en sus manos la decisión de producción de ciertas mercancías, mientras los nuevos trabajadores artesanales pierden su autonomía y dominio en el proceso de producción y empiezan a integrarse en lo que K. Marx va a llamar “trabajador colectivo”. Sin embargo, esto no supone todavía ningún salto técnico, simplemente la capacidad de dominio y control de los empresarios sobre el mercado de un determinado producto.

Junto a la cooperación simple, el surgimiento de la *manufactura o cooperación superior* representa la primera disolución del proceso de trabajo basado en el oficio artesanal completo, ya que la manufactura constituye una forma incipiente de la división técnica del trabajo. En la empresa manufacturera las diversas actividades de trabajo –articuladas antes en torno al oficio artesanal– se descomponen y reorganizan con división de trabajo mediante parcelación de tareas. De hecho, en la manufactura un solo empresario capitalista reúne a varios artesanos especializados en actividades distintas y específicas correspondientes a las distintas partes de la elaboración de un producto. Por lo que la organización del trabajo de la manufactura viene a ser así como la de un conjunto de oficios artesanales subdivididos (por ejemplo, en la construcción de un carruaje: carpinteros, herreros, sastres, tapiceros, vidrieros, pintores, barnizadores, cerrajeros, etc., realizan separadamente las distintas partes).

La empresa capitalista da un paso más en su proceso de constitución y la posición del empresario se refuerza, debido a que el empresario no solo controla a los trabajadores reunidos en el taller, sino que, además, coordina su trabajo en su distribución y sus ritmos, etc. Por lo que puede decirse que a la subordinación formal de los trabajadores a la empresa se añade ahora su subordinación funcional.

Por su parte, el artesano empieza a convertirse en *obrero parcelario*, si bien su destreza manual sigue aplicándose aún sobre herramientas de uso personal y específico. Pero la superioridad productiva de la manufactura se basa en la combinación de las distintas habilidades de los diversos artesanos especialistas. Sin embargo, a pesar del uso esporádico de algunas máquinas, la “maquinaria específica de la manufactura” continúa siendo el propio trabajador colectivo. Por lo que muy pronto se evidencian los estrechos límites productivos de la manufactura: (a) por su escala, dada la estrechez de su base, que no permite la producción en masa; (b) desde un punto de vista social, por el carácter relativamente complejo e independiente de la reproducción de la fuerza de trabajo artesanal (es decir, por la escasez de mano de obra cualificada).

### **2.3. La primera revolución industrial en marcha**

---

Es el periodo que, de modo muy genérico, podemos situar entre finales del siglo XVIII y finales del siglo XIX. El periodo que coincide con las tecnologías propias de la primera revolución industrial: la máquina de vapor, la industria del ferrocarril, la extracción del carbón, etc. En primer lugar, en Inglaterra, y de formas muy desiguales en otros países occidentales, se van sentando las bases del sistema fabril con la introducción de la máquina en el proceso de trabajo, y una rápida extensión de sus aplicaciones debido a las ventajas relativas sobre la manufactura:

- a) Ampliación de la base productiva, que va a permitir el inicio de la producción en gran escala.
- b) Reducción de la autonomía de la fuerza de trabajo: en adelante subordinada tanto formal como materialmente a la empresa capitalista. De forma progresiva, el trabajador no solo pierde la propiedad de sus medios de trabajo, sino que pasará a estar subordinado a los ritmos y parcelación de tareas impuestos por la maquinización de la producción industrial.

Para contextualizar adecuadamente y comprender las contradicciones con las que se desarrollaría la implantación del taylorismo y el fordismo en las primeras décadas del siglo XX, es necesario considerar los procesos fundamentales que, desde el punto de vista social y productivo, caracterizaron el periodo de la primera revolución industrial. Por ello, pese a tratarse obviamente de un conjunto de cambios muy complejos y diferenciados en cada país, rescataremos tres grandes dinámicas que determinaron la evolución socioeconómica de los países occidentales y del contexto institucional en el que actuará la nueva empresa industrial capitalista.

### 2.3.1. La emergencia de la producción en masa

El cambio en las formas de organización de la producción y de la empresa industrial implica una profunda rearticulación del proceso de trabajo que a partir de ahora tiende a la máxima subdivisión posible de tareas, esto es, a la división técnica en operaciones mecánicas simples. De tal modo, el trabajo complejo va siendo reducido a parcelas: lo que supone que cada obrero debe repetir un número limitado de actos estrictamente estereotipados y lo más simples posibles (según el principio de la máxima especialización operativa). Sin embargo, estos cambios van a tener lugar todavía en un número de actividades industriales relativamente limitado, generalizándose solo de manera masiva en la industria textil. A pesar de ello, será ya una tendencia dominante e imparable en la producción industrial hacia la llamada “división parcelaria de tareas”. La nueva figura social resultante de esta reorganización del proceso de trabajo va a ser el obrero parcelario, quien, al margen del mayor o menor grado de especialización, se van a diferenciar en su conjunto respecto al artesano tradicional por su descualificación profesional colectiva.

De ahí que la evolución de la división del trabajo durante el siglo XIX pueda ser descrita a través de una tendencia imparable hacia la máxima parcelación de tareas con un único objetivo: el aumento de la productividad. Pero, igualmente, la evolución de la división del trabajo durante esta primera fase de la Revolución Industrial puede y debe ser leída como un esfuerzo permanente de disciplinamiento de la nueva mano de obra llegada del campo a la ciudad para trabajar en la industria. Los cambios en la organización del trabajo y en la aplicación de nueva maquinaria revelan que la innovación tecnológica se orientaba de modo sistemático hacia las tecnologías que permitieran la contratación de mujeres, niñas y niños. Y, de modo general, los métodos de producción que más rápidamente se desarrollaban a gran escala eran los que permitían utilizar a la mano de obra descualificada recién llegada de las zonas rurales (en esta época solo uno de cada tres trabajadores de la industria textil inglesa son varones adultos; los dos tercios de la mano de obra empleada son mujeres, niños y niñas).

Estas formas complejas de organización del trabajo, resultado de la aplicación de la máquina de vapor, hacen posible por primera vez la producción en masa, con lo que se alcanzan unos niveles de productividad difícilmente imaginables tan solo unas décadas atrás. Con ellas florecerá un nuevo tipo de empresario específicamente industrial, cuyos beneficios no derivan del comercio, sino de las innovaciones tecnológicas y los cambios en el proceso de trabajo. Mientras Inglaterra se convertía en el *taller del mundo*, en general, los países y los empresarios pioneros en la aplicación de las nuevas técnicas de fabricación en masa fueron capaces de conseguir rápidos beneficios y de conquistar enormes mercados gracias a los crecimientos en la productividad. Pero para que esta expansión de la producción nacida de los avances técnicos fuera

sostenible en el tiempo, eran necesarias dos condiciones, no tanto económicas como sociales e institucionales: en primer lugar, la propia expansión de los mercados y la eliminación de las barreras a los intercambios comerciales; y, en segundo lugar, la formación del mercado de trabajo moderno y la existencia de una masa de población disponible para incorporarse, bajo la forma de trabajadores y trabajadoras asalariados, a las nuevas fábricas.

### 2.3.2. *El capitalismo liberal y competitivo del siglo XIX*

La época de confianza en el progreso y el desarrollo industrial que inspiró a las élites industriales de Occidente, especialmente en el final de esta etapa (el periodo 1850-1870 supondrá un auténtico punto de inflexión en el ritmo del crecimiento económico), parecía basarse en una máxima indiscutible: “la liberalización crea el progreso”. La impresionante expansión comercial tuvo que ir acompañada de una eliminación de los obstáculos al libre intercambio. Por ello, este periodo supone también la desaparición de las viejas ataduras y privilegios heredados del feudalismo y el absolutismo que limitaban la utilización y gestión de los recursos como mercancías de libre compra-venta. Y, sobre todo, va a suponer la progresiva eliminación de las barreras al libre movimiento de mercancías y capitales. Durante los años 1850-1870 el mundo vive una expansión sin precedentes de las inversiones extranjeras y una paulatina reducción de los aranceles y limitaciones a la libre exportación e importación. Obviamente, desde su posición de fuerza, Gran Bretaña llevaría la liberalización al extremo, pero el resto de países europeos siguieron la misma tendencia. La única gran excepción, coherente con un mercado interno todavía ilimitado, fueron los EE. UU.

En un mundo dominado por el hierro y el carbón, unidos en la impresionante expansión del ferrocarril, la competencia interna entre los empresarios y sus capitales era también máxima. Con un mercado sin apenas barreras de entrada, todavía las grandes iniciativas industriales no estaban organizadas y planificadas por la gran corporación anónima –que dominará el mundo económico de la segunda revolución industrial–, sino por los capitanes de la industria, por las iniciativas individuales o asociativas privadas que dotaban de un dinamismo sin precedentes a la economía. Los beneficios fabulosos, así como los fracasos estrepitosos, marcaban un sistema económico dominado por lo que el economista J. A. Schumpeter llamaría la “destrucción creadora”.

Esta ola de liberalización económica supuso, quizá por primera vez, una verdadera *unificación del mundo*, al menos si lo contemplamos desde la fluidez del intercambio mundial de mercancías y la creación de las grandes redes de comunicación. El ferrocarril y el barco de vapor alimentaron un grado de conexión entre las economías nacionales con el que, a partir de entonces, toda crisis económica llegará a ser una crisis internacional. Una pequeña idea del salto cualitativo que tiene lugar en la

expansión de las vías de comunicación lo refleja el impresionante crecimiento de la red de ferrocarriles: como señala Hobsbawm, en 1840 Europa contaba con 2 700 km de ferrocarril, pero llegará a 1880 con casi 170 000 km, mientras el total mundial pasaba de poco más de 7 000 km a casi 370 000 en esos cuarenta años. También el periodo 1840-1880 supuso el final de la edad de piedra para el periodismo y el intercambio de información con el tendido de las líneas submarinas de larga distancia para el cableado del telégrafo. Al final de este periodo, la velocidad a la que podía fluir la información habría resultado inimaginable para un europeo de 1830, pues supuso un salto de una magnitud probablemente similar a la que ha supuesto el desarrollo de internet en las últimas décadas. Todo ello creará una economía mundial definida ya por la competencia y la interdependencia, de forma que la crisis económica de 1857 puede ser considerada probablemente como la primera crisis moderna, en la medida en que tuvo su punto de partida en una serie de bancarrotas en Nueva York y, desde ese punto, a través de su influencia en la economía británica, fue extendiéndose al conjunto de economías desarrolladas. Lo mismo ocurría en 1873, con consecuencias mucho más dramáticas, con la que probablemente fue la primera gran depresión de la economía mundial.

Pero esta unidad implicaba simultáneamente división. La economía mundial se convirtió rápidamente en un sistema de Estados rivales por la conquista y ampliación de sus propios mercados. Las relaciones directas, formales e informales, entre las élites burguesas industriales y los gobiernos eran muy estrechas, y pese al aparente carácter liberal –no intervencionista– de los Estados, su papel fundamental era la promoción de las posibilidades de rentabilidad para el capital privado de la nación. Por ello, dadas las características del sistema económico mundial de aquellas décadas, apoyar al capital privado significaba competir con el resto de Estados desarrollados por la expansión geográfica y la conquista de nuevos mercados. De esta forma, las potencias industriales buscaron, en la medida de sus posibilidades, consolidar o extender su posición como potencias coloniales. La culminación de esta tendencia, en el momento de transición hacia la etapa de la segunda revolución industrial, será el reparto final de África entre las potencias europeas en la Conferencia de Berlín de 1884-1885. El mundo parecía ya definitivamente destinado a convertirse en un proveedor de materias primas y recursos baratos para las potencias industriales. Pero una vez el mundo entero estuvo repartido, la competición entre los Estados no se detuvo, por lo que la carrera armamentística, que se intensificó a finales del siglo XIX y que finalmente conduciría al estallido de la Gran Guerra (1914-1918), resultaba coherente con el modelo de desarrollo económico –basado en la expansión física y la conquista– imperante durante toda esta etapa.

En este sentido, quizá la consecuencia más importante del desarrollo industrial del siglo XIX fue dividir el mundo entre países desarrollados y subdesarrollados, entre aquellos que pudieron incorporarse a la élite económica mundial y los que quedarían

condenados –pues su dependencia resultaba necesaria para el auge industrial de las potencias coloniales– a largas décadas de atraso económico y a la explotación de sus recursos naturales y su mano de obra.

### 2.3.3. *La extensión de la relación salarial y la formación del mercado de trabajo moderno*

El siglo XIX representa también, en tercer y último lugar, el momento en que el acceso a la propiedad de los medios de producción (la división de la sociedad en propietarios y no propietarios) se convierte en la base y la fuente de la división social del trabajo. El paso del trabajador artesano autónomo y el trabajador rural –ambos propietarios, en la mayor parte de los casos, de sus pequeños medios de producción– hacia el trabajador asalariado moderno –que obtiene todos sus ingresos y recursos a través de la venta de su fuerza de trabajo–, fue un tránsito históricamente muy complejo, puesto que representa un trastorno radical de las formas tradicionales de vida. De ahí que durante el siglo XIX haya una figura de trabajador –quizá la más característica de esta etapa, aunque no sea la más abundante en términos cuantitativos–, que conocemos como el “obrero mixto”: aquel trabajador que cubría una parte de su subsistencia con el salario, pero que seguía obteniendo buena parte de su renta global a través de viejas formas de autoproducción artesanal y trabajos temporales en el campo (en la época de recolección, etc.).

Es por ello el periodo en el que arranca el proceso de formación de un mercado de trabajo moderno, cuando el trabajo empieza a ser libremente utilizable –como un recurso más– para la actividad económica. Todos los Estados occidentales realizan de un modo u otro reformas legales e institucionales tendentes a eliminar cualquier traba a la libre circulación y contratación de la mano de obra, de modo que la “fuerza de trabajo” pueda ser comprada y vendida como una mercancía más.

Muy lejos todavía de las primeras reformas sociales que irán limitando las formas de consumo de la mano de obra, esta liberalización condujo a formas extremas de explotación de la mano de obra. El trabajo se pagaba –como cualquier otra mercancía– por su coste de producción, en este caso, el coste de reproducción de la mano de obra (alimentación, alojamiento, etc.). De ahí que los salarios en las fábricas del siglo XIX fueran *salarios de subsistencia*, determinados por el coste de reposición de las energías gastadas en el trabajo (lo que los economistas clásicos llamaron la “ley de bronce de los salarios”). Y de ahí que el trabajador –en contraste con lo que ocurrirá en el siglo XX– no sea visto ni pensado como un potencial consumidor de los productos industriales. Esta característica será fundamental para comprender los problemas a los que se enfrentará el crecimiento de la producción en las primeras décadas del siglo XX. Pues el modelo económico surgido de este capitalismo liberal provocaba una tenden-