

LA REVOLUCIÓN INDUSTRIOSA

CONSUMO Y ECONOMÍA DOMÉSTICA
DESDE 1650 HASTA EL PRESENTE

JAN DE VRIES



LIBROS DE HISTORIA

Queda rigurosamente prohibida, sin la autorización escrita de los titulares del *copyright*, bajo las sanciones establecidas en las leyes, la reproducción total o parcial de esta obra por cualquier medio o procedimiento, comprendidos la reprografía y el tratamiento informático, y la distribución de ejemplares de ella mediante alquiler o préstamo públicos.

Título original: *The Industrious Revolution*

Consumer Behavior and the Household Economy, 1650 to the Present

Diseño de la cubierta: Jaime Fernández

Ilustración de la cubierta: Mercado francés en la ciudad, S. J. van der Ley (siglo XVIII)

colección privada / © John Nott Galleries, Broadway, Worcestershire,

RU / The Bridgeman Art Library

Realización: Átona, SL

© 2008, Jan de Vries

© 2009 de la traducción castellana para España y América:

Editorial Crítica, S.L., Diagonal, 662-664, 08034 Barcelona

ISBN: 978-84-7423-969-0

editorial@ed-critica.es

www.ed-critica.es

Depósito legal: B-11.760-2009

Impreso en España

2009.- Impreso y encuadernado por Egedsa (Barcelona)

razón, «que nos capacita para discernir las consecuencias remotas de todos nuestros actos y para prever la ventaja o desventaja que probablemente resultará de ellos», y el autocontrol, «por el cual nos abstenemos del placer o soportamos el dolor del presente a fin de obtener un placer mayor o evitar un dolor mayor en el futuro».⁸⁴ La prudencia fomentaba el ahorro y la inversión, la fuente del crecimiento económico futuro, y, al mismo tiempo, aseguraba un consumo óptimo a lo largo de toda la vida y a través de las generaciones. Esto significa que una abnegación moderada hoy es completamente coherente con la afirmación de Smith en *The Wealth of Nations* (La riqueza de las naciones) de que «el consumo es el único fin y propósito de toda producción».⁸⁵ De esta forma Smith demuestra, como anota Winch, «que, en contra de la idea de Mandeville, la sociedad comercial se construye sobre algo más que el mero capricho y la vanidad», que una sociedad comercial impulsada por la demanda de consumo podía escapar del ciclo de lujo y decadencia y ofrecer un futuro estable basado en la elección moral.⁸⁶

RESUMEN: LA REVOLUCIÓN INDUSTRIOSA, LA DIVISIÓN DEL TRABAJO Y EL CRECIMIENTO ECONÓMICO

Mi tesis histórica es, en pocas palabras, la siguiente: en el «largo siglo XVIII», tanto la demanda de consumo como la oferta de trabajo orientada al mercado creció debido a la redistribución de los recursos productivos de los hogares. Esta redistribución de los recursos se encuentra en el corazón de la división del trabajo que Adam Smith consideraba el motor del avance económico. En esta era, la división del trabajo no puede interpretarse simplemente, y tampoco principalmente, como una cuestión de organización del trabajo en el nivel de la empresa (esto es, la fábrica de alfileres del ejemplo de Adam Smith) ni como un fenómeno macroeconómico que aumenta el abanico de insumos intermedios. En lugar de ello, la división del

trabajo se consiguió primordialmente en el nivel del hogar, donde es posible identificar un aumento *simultáneo* del porcentaje de la producción doméstica vendido a otros y del porcentaje de consumo doméstico comprado a otros.

En este período, los caminos disponibles para los hogares que buscaban volverse más dependientes del mercado incluían 1) la especialización agrícola, 2) la producción protoindustrial, 3) el trabajo asalariado y 4) el servicio comercial, de todos los cuales nos ocuparemos en el siguiente capítulo. Dado que algunos o todos los miembros de la familia estaban dedicados a tales actividades orientadas al mercado, la economía doméstica se volvió más especializada, pues pasó a derivar todo su sustento económico en una gama reducida de actividades. A través de la especialización y el «aprender haciendo», podía aspirar a alcanzar niveles de productividad elevados en esas actividades. Al mismo tiempo, los hogares se volvieron más dependientes del mercado para la obtención de los bienes y servicios que necesitaban para satisfacer sus metas de consumo. Esto es, sus tecnologías de consumo dependían cada vez más de los bienes comprados y menos del trabajo doméstico. El hogar podía esperar beneficiarse de la mayor productividad con la que estos bienes podían ser proporcionados por otros especialistas, pero mientras esos beneficios futuros llegaban, el hogar en tanto consumidor había de enfrentar *de inmediato* los elevados costos de transacción que suponía la obtención de una cesta de consumo diferente a través del mercado.⁸⁷

Descrita de esta forma, la habilidad de la economía para garantizar «rendimientos crecientes a partir de la progresiva división del trabajo»⁸⁸ depende de la solución de un importante problema de coordinación. Una multitud de hogares deben elegir un nivel de especialización en la producción, el resultado de lo cual ayudará a determinar la velocidad con la que se reducirán los costos de transacción del consumo provisto por el mercado. Esto implica, como señala el famoso comentario de Allyn Young, que no sólo «la divi-

sión del trabajo depende del alcance del mercado, sino que el alcance del mercado depende de la división del trabajo». ⁸⁹

Las ventajas de la especialización sin duda eran bien conocidas antes de que Adam Smith las describiera de forma tan memorable. Con todo, el problema de coordinación que existía entre la «pobreza universal», en la que «cada hombre ha de obtener todo por sí mismo», y la «opulencia», en la que «el trabajo conjunto de una gran multitud de trabajadores» consigue producir «el abrigo de lana ... con que se cubre el jornalero», rara vez encontró una solución satisfactoria. ⁹⁰ La mayoría de los hogares siguieron dedicándose sólo marginalmente a la producción para el mercado, y como consumidores se enfrentaban a mercados que eran, a la vez, limitados y costosos.

La tesis de este estudio es que partes significativas de Europa occidental (y de la Norteamérica colonial) superaron sustancialmente este problema de coordinación en el curso del largo siglo XVIII. Observamos el proceso en forma de decisiones simultáneas acerca de la producción y el consumo en el nivel del hogar. No obstante, fue el consumo, a través de la creación de una experiencia común compartida por círculos cada vez más grandes de la población, el que ofreció las señales visibles para permitir que se produjera la coordinación necesaria. La demanda de consumo pudo desempeñar este papel económico debido a la transformación de sus funciones sociales y culturales. Los contemporáneos apelaron tanto a controles providenciales de las pasiones naturales, la vida urbana y el comercio, como al poder social de las mujeres, para explicar el surgimiento de nuevas pautas en el comportamiento de los consumidores, algo de lo que nos ocuparemos con más detalle en el capítulo 4. Este complejo de cambios en el comportamiento del hogar constituyó una «revolución industrial», un fenómeno comercial impulsado por el consumo que precedió y preparó el camino para la revolución industrial, que estuvo impulsada por la tecnología y los cambios en de tipo organizativo.

Capítulo 3

LA REVOLUCIÓN INDUSTRIOSA: LA OFERTA DE TRABAJO

¿Es posible reunir suficientes pruebas históricas para que resulte verosímil la afirmación de que los hogares trabajaron más y con mayor ahínco en el curso del largo siglo XVIII? Más aún, ¿es posible demostrar empíricamente que, en su peregrinación de una sociedad rica en ocio a una acostumbrada al trabajo constante, el comportamiento industrial de los miembros de estos hogares estaba más motivado por nuevas aspiraciones de consumo que por una amarga necesidad? Esto es, ¿es posible demostrar que los hogares trabajaron más con el fin de poder consumir más y consumir de forma diferente? Éstas son las preguntas que nos ocuparán a lo largo de este capítulo.

LA PREHISTORIA DE LA REVOLUCIÓN INDUSTRIOSA

Cómo perdieron su tiempo de ocio los campesinos. En el estudio de las sociedades predominantemente agrarias, la producción se considera por lo general como el resultado de la interacción del trabajo, la tierra y la tecnología. Si la tecnología cambia con lentitud y

la tierra disponible es una cantidad fija, la adición progresiva de más trabajo pronto se traduce en rendimientos decrecientes. En el nivel de la sociedad esto hace surgir el espectro de la escasez a medida que la población aumenta. En este sentido, Thomas Robert Malthus sostuvo que la población tendía inherentemente a crecer más deprisa que la producción alimenticia. La población, razonaba, tenía la capacidad de crecer exponencialmente mientras que la producción de alimentos apenas podía, en el mejor de los casos, aumentar aritméticamente, una situación que, de forma inexorable, causaría crisis de subsistencia recurrentes a menos que se controlara el aumento de la población por otros medios. El modelo de Malthus resultó muy atractivo para muchos historiadores de la Europa de la Edad Media y comienzos de la era moderna, para los que un techo de producción obstinadamente inquebrantable condenaba a las sociedades agrarias a sufrir ciclos repetidos de crecimiento y decrecimiento demográficos salpicados de crisis de subsistencia.¹

Una concepción semejante del mundo preindustrial invita a pensar que el cambio decisivo sólo podía provenir de alguna fuerza externa que dotara a la economía con nuevas posibilidades tecnológicas. Una consecuencia de esto es que, ante el desafío que supone explicar la revolución industrial y el crecimiento económico moderno, los historiadores económicos han optado por lo general por concentrarse en la inventiva (la tecnología) y el aumento de la oferta de capital (encarnado en las nuevas tecnologías) más que en el crecimiento de la oferta de trabajo, que sólo podía retrasar un proceso de crecimiento que dependía de un incremento de la proporción capital/trabajo.

En estos modelos económicos basados en las enseñanzas de Malthus (el control positivo) y Ricardo (el estado estacionario), el cambio tecnológico es un factor exógeno respecto de la interacción de la tierra y el trabajo. Integrar en un modelo único las interrelaciones de la tecnología, la población y la tierra fue la contribución de Ester Boserup en la década de 1960. Ella, por decirlo de algún

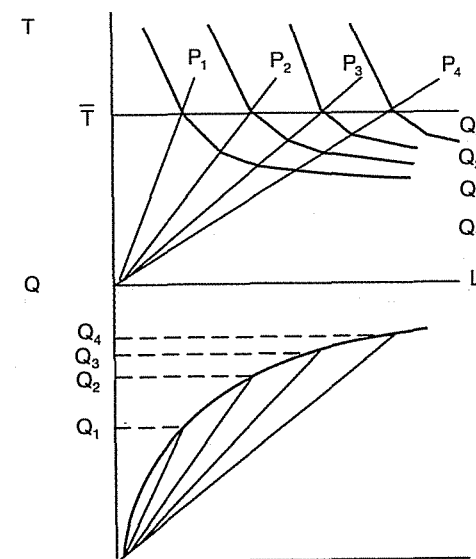


FIGURA 3.1. El modelo de producción agrícola y crecimiento de la población de Boserup.

modo, puso de cabeza a Malthus y, en especial, a Ricardo: el crecimiento de la población no conducía, vía los rendimientos decrecientes, al control positivo del hambre o a un estado estacionario, sino que, a largo plazo, era un catalizador de la introducción de nuevas técnicas agrícolas para un uso intensivo de la tierra.²

La observación empírica de la agricultura asiática de mediados del siglo xx llevó a Boserup, una especialista en economía del desarrollo, a la conclusión de que los campesinos por lo general tienen acceso a una gama considerable de técnicas. La conveniencia de un conjunto de técnicas agrícolas dado depende en gran medida de las proporciones de los factores en juego y, en su opinión, es esto, más que el conocimiento, la inventiva, la cultura o la tradición, lo que tendía a gobernar las elecciones específicas de los cultivadores. Es decir, normalmente los cultivadores no tenían ante sí una «barrera de conocimiento» tenaz sino que contaban con un de-

pósito de técnicas entre las cuales elegir las que resultaban más apropiadas para sus circunstancias actuales.

La sección superior de la figura 3.1 busca dar cuenta de las características básicas del modelo de Boserup. El modelo postula una sociedad con una cantidad de tierra fija (T) que experimenta un crecimiento poblacional a largo plazo. A medida que la población aumenta, los granjeros buscan incrementar su producción para prevenir un descenso de la producción per cápita. El uso de un conjunto de técnicas determinado ($P_1, P_2, \dots$) para aumentar la producción requiere de un incremento proporcional de los factores de producción (trabajo y tierra). Una vez que toda la tierra disponible está en uso ($\bar{T}$), se bloquea cualquier avance adicional hacia niveles de producción total mayores. Sin embargo, en el modelo de Boserup, este límite crea una ocasión, inducida por la población, para cambiar a un nuevo conjunto de técnicas agrícolas (el paso, digamos, de P_1 a P_2). Con el paso del tiempo, pueden tener lugar varias transformaciones técnicas de este tipo, lo que permite que una sociedad con una cantidad de tierra fija alcance niveles cada vez más altos de producción total, medidos por las isocuantas Q_1, Q_2 .³

La sección inferior de la figura 3.1 revela una segunda característica de estos cambios técnicos: el aumento de la productividad de la tierra (la producción agrícola por unidad de tierra) descrita en la parte superior de la figura requiere de una mayor intensidad de trabajo, lo que conduce a una reducción de la productividad marginal del trabajo, que se mide por la pendiente de la curva de producción total. A medida que la producción total (Q) aumenta, la productividad marginal se reduce. La productividad laboral disminuye de forma vertiginosa cuando una población en aumento se mantiene aferrada a determinada tecnología de cultivo; cambiar a funciones de producción más intensivas en trabajo modera esta disminución. La modera, pero no la detiene, y mucho menos crea las condiciones para un aumento de la productividad laboral por hora de trabajo.⁴

En opinión de Boserup, es este «precio» del incremento de la producción agrícola (jornadas de trabajo más largas y arduas) lo que explica la lentitud con que históricamente avanzó la intensificación de la agricultura. Únicamente la necesidad consecuencia del aumento de la densidad de población podía hacer que los campesinos dedicaran más tiempo (sacrificaran su ocio) a la producción agrícola. Esta reducción del tiempo de ocio a la que se veían obligadas las sociedades que experimentaban un crecimiento de población no condujo directamente al crecimiento económico moderno (aumento de la renta per cápita), pero sí condujo a cierto tipo de desarrollo económico. El aumento de la producción por unidad de tierra generó un superávit *total* creciente para el mantenimiento de las élites políticas y religiosas, los centros urbanos, las instalaciones culturales y las infraestructuras. Además, las jornadas laborales más largas y el aumento del número de días trabajados sirvieron, de forma inadvertida, como un campo de pruebas para una fuerza laboral más disciplinada y técnicamente más hábil. De acuerdo con Boserup, la combinación de una civilización más compleja y una población habituada al trabajo continuo fue el prerequisite esencial del desarrollo económico moderno.

Esta concepción del mundo preindustrial en el que las sociedades campesinas abandonan, empujadas por el aumento de la población, una vida fácil para adentrarse en una existencia caracterizada por una laboriosidad implacable podría etiquetarse como el modelo de desarrollo económico del Génesis 3:19.⁵ Los lectores poco dispuestos a abrazar la «economía teológica» pueden en su lugar optar por la antropología económica, que sostiene que las sociedades cazadoras-recolectoras son «la sociedad opulenta original» (opulenta en ocio) y ve a las sociedades agrícolas inmersas en una marcha hacia esfuerzos laborales cada vez mayores (autoexplotación) con el fin de preservar la «forma de vida campesina».⁶

Vistas desde una perspectiva histórica amplia, las diversas civilizaciones del mundo, populosas, complejas, basadas en una clase

campesina amplia, parecieran haber estado inmersas en una carrera perversa. Cuanto más «atrás» se encontraban (cuanto más baja era su densidad de población), más elevada era su productividad laboral en la agricultura, pero esto sólo significaba que tardarían más en preparar los cimientos que posibilitarían algún avance trascendental (una revolución industrial) que los librara de la lógica inexorable de la «economía orgánica».⁷ La interpretación clásica de la revolución industrial británica como el acontecimiento que puso fin a un proceso que se prolongó durante milenios postula que el adelanto decisivo se consiguió gracias a un florecimiento súbito de cambios tecnológicos («una oleada de aparatos»). Otro enfoque influyente encuentra la clave del comienzo del mundo moderno en sucesos contingentes (una combinación histórica fortuita como el que Gran Bretaña tuviera acceso al mismo tiempo al carbón y las colonias). Ninguna de estas interpretaciones especifica un vínculo entre la intensificación a largo plazo del trabajo en la agricultura campesina y estos acontecimientos decisivos. El proceso descrito por el modelo de Boserup quizá «preparara el terreno» para el crecimiento moderno, pero no llega a explicar cómo se produjo realmente un giro tan novedoso.

Crítica. Antes de abrazar o rechazar la visión de Boserup, debemos examinar con más atención el modelo, que tiene dos limitaciones obvias. Para empezar, aunque añade un nivel de complejidad (y realismo) al enfoque maltusiano clásico, no deja espacio para los mercados. El impulso para una utilización intensiva de la tierra proviene de la presión poblacional que se hace sentir *directamente* sobre lo que, se asume, son cultivadores autosuficientes. No hay nada que medie entre la tierra y el trabajo más allá de la tecnología. ¿Qué sucede cuando los cultivadores no sólo eligen entre tecnologías agrícolas diferentes sino que, además, establecen relaciones comerciales y se especializan?

Una segunda característica del modelo de Boserup es su insistencia en que la oferta de trabajo económico no se corresponde con

el tamaño de la población; en este sentido, reconoce que el trabajo supone un sacrificio de ocio y viceversa. Sin embargo, así como no existen los mercados, en el modelo sólo hay un sector económico: la agricultura. La única alternativa al ocio es el trabajo en la agricultura. ¿Qué sucede cuando los cultivadores se enfrentan a elecciones más complejas que ésta a la hora de decidir cómo distribuyen su tiempo entre las actividades distintas del trabajo agrícola que tienen a su disposición?⁸

Una exploración de estas dos extensiones del modelo me ha conducido a la tesis de que gracias a las interacciones de los hogares y los mercados se consiguió escapar de la lógica de hierro de la intensificación agrícola (resumida en la figura 3.1), que sólo resulta válida cuando se postula, como hace Boserup, que el trabajo sólo interactúa con la tierra. Mediante una absorción más completa del trabajo de los hogares, con frecuencia dedicado al desarrollo de actividades no agrícolas, una mayor eficacia del trabajo productivo fruto de la especialización y los incentivos que ofrecía el mercado para la intensificación del trabajo, pudo lograrse un aumento significativo de la producción per cápita en ausencia de una revolución industrial.

La producción intensiva en trabajo basada en el hogar no fue, por supuesto, un fenómeno exclusivo de Europa noroccidental o del largo siglo XVIII. El concepto de revolución industriosa propuesto en este estudio implica algo más que un simple trabajo más intensivo. Es posible tener mayor claridad acerca del concepto si comparamos la forma en que la misma expresión se ha empleado con relación al desarrollo económico de Asia oriental.

LA REVOLUCIÓN INDUSTRIOSA EN ORIENTE Y OCCIDENTE

El término *revolución industriosa* fue acuñado originalmente por Akira Hayami, que lo empleó (en un trabajo de 1967 escrito en japonés) para comparar las tecnologías intensivas en trabajo del Ja-

pón Tokugawa (1603-1868) con las tecnologías intensivas en capital de la revolución industrial británica. Según Hayami, se trataba de dos caminos hacia la industrialización definitiva.⁹ Cuando utilizó por primera vez el término en inglés, Hayami apeló a él para dar cuenta del crecimiento de la producción agrícola en las últimas década de la era Tokugawa que se logró cuando los campesinos adaptaron sus métodos de cultivo para sustituir el poder de tracción del ganado por un mayor esfuerzo humano: «En el Japón rural debió producirse una conversión de “caballos de fuerza” a “hombres de fuerza”. El término *revolución industriosa* puede aplicarse a este cambio».¹⁰

Desde entonces, Kauro Sugihara, Osamu Saito y otros autores han empleado el término para referirse de forma más general a un proceso de industrialización intensivo en trabajo, al que consideran una alternativa al camino, intensivo en capital y recursos, que siguieron los países occidentales para alcanzar el crecimiento económico moderno.¹¹

El contexto macroeconómico en el que el término se aplica en Japón (y en general en Asia oriental) concuerda ampliamente con el modelo de Boserup discutido en la sección precedente. La adopción de tecnologías intensivas en trabajo es el modo de acoger el aumento de la población. El cultivo de arroz y la agricultura irrigada permitían una intensificación muchísimo mayor que los sistemas de cultivo mixtos de Europa; por tanto, las sociedades rurales de Asia alcanzaron poblaciones considerablemente más densas y una producción más grande por unidad de tierra que lo que era común en Europa.¹²

El aspecto microeconómico de la «industrialización intensiva en trabajo» hace hincapié en el hogar como una institución que absorbe trabajo y desarrolla de forma asidua tecnologías que hacen un uso intensivo de la mano de obra para mantener su viabilidad económica. Sin embargo, el concepto asiático de revolución industriosa no concibe el hogar campesino como una entidad inmersa sim-

plemente en un proceso de «autoexplotación» para garantizarse una subsistencia apenas exigua. En lugar de ello, la revolución industriosa prepara el hogar campesino para las tareas del crecimiento económico moderno al mejorar la calidad de su trabajo. Saito describe el hogar campesino japonés como uno que impone disciplina a sus miembros y planifica de forma cuidadosa no sólo el despliegue del trabajo familiar sino también la composición de la familia (el número de hijos, los intervalos entre nacimientos y el orden de los sexos del conjunto de los hermanos) con el fin de coordinar el consumo, la producción y la producción de forma tal que sea posible garantizar la continuidad intergeneracional, protegerse de incertidumbres a corto plazo y nivelar el consumo a lo largo de un ciclo vital en el que la capacidad productiva del individuo es cambiante. A lo largo de generaciones dedicadas a una planificación semejante, compleja, «racional», la familia campesina adquirió el capital humano necesario para responder a las nuevas amenazas y oportunidades de la industrialización moderna.

Sugihara subraya la tendencia de los hogares campesinos japoneses a absorber el trabajo familiar mediante la combinación de agricultura y empleos secundarios. El autor contrasta esto con el caso de Inglaterra, donde la agricultura y la industria rural tendían a desarrollarse por separado en hogares especializados. Estos hogares campesinos japoneses eran menos especializados, pero, al combinar muchas actividades en una única empresa, se convirtieron en un campo de adiestramiento para formas de comportamiento administrativo que demostrarían ser útiles para el mantenimiento de numerosas actividades industriales de pequeña escala, intensivas en trabajo, que resultaban apropiadas para una economía rica en mano de obra, pero pobre en recursos. De forma similar, el elevado porcentaje de personas autónomas habría, en opinión de Sugihara, sentado las bases para las muchas empresas pequeñas y medianas que caracterizaron la industrialización de Japón. El investigador resume su argumento señalando que:

En la medida en que la industrialización intensiva en trabajo acogió el mejoramiento gradual de la calidad de la mano de obra, ésta fue la principal ruta que permitió a la humanidad escapar de la trampa maltusiana de la sobrepoblación y la trampa ricardiana del aumento del precio de los alimentos. Fue este círculo virtuoso, no la disponibilidad repentina de vastos recursos en el Nuevo Mundo o de tecnologías que ahorran trabajo y esfuerzo, lo que sostuvo la difusión global de la industrialización durante los dos últimos siglos.¹³

La revolución industriosa de Asia oriental subraya el papel que desempeñaron los recursos limitados en el desarrollo de los hogares campesinos imaginativos, diligentes y disciplinados que, a su debido tiempo, trasladarían estos atributos adquiridos con tanto esfuerzo al nuevo mundo industrial. En cambio, no insiste demasiado en la especialización y las relaciones de mercado. De hecho, buena parte de la planificación cuidadosa y las largas jornadas de trabajo disciplinado *sustituían* la ausencia de mercados. Por ejemplo, la planificación familiar habría podido ser menos rígida si hubiera habido un trabajo de mercado para peones de labranza, mientras que la especialización agrícola habría podido ir aún más lejos de haber existido la posibilidad de pagar los impuestos en dinero en lugar de en arroz.

Por último, la revolución industriosa de Asia oriental es en gran medida un fenómeno dependiente de la oferta. La actividad industriosa formó a las personas para convertirlas en trabajadores más productivos, pero no hizo de ellas consumidores más activos e innovadores. La producción total creció a expensas de la productividad laboral, lo que limitaba el poder adquisitivo rural. Posteriormente, cuando esta mano de obra agrícola de baja productividad entró en el sector industrial, mantuvo los salarios bajos también allí, lo que limitó más aún la expansión del mercado doméstico.¹⁴

Desde la perspectiva de Asia oriental, la industrialización intensiva en trabajo distingue Oriente de Occidente, donde el crecimiento económico fue consecuencia de procesos intensivos en capital y en recursos. Las empresas familiares industriosas, flexibles, con raíces en el campesinado, tuvieron un papel destacado en los comienzos de la industrialización en Oriente, mientras que en Occidente éste fue un proceso liderado por empresas y fábricas a gran escala. No obstante, aunque esta caracterización no carece de un núcleo de verdad, exagera la diferencia entre Oriente y Occidente en las primeras etapas de la industrialización al confundir el célebre crecimiento experimentado por ciertos «sectores destacados» de la revolución industrial británica con el proceso más amplio del crecimiento económico occidental, que, de forma muy similar a lo ocurrido en Oriente, dependió durante mucho tiempo de la producción de hogares industriosos.

Existen, sin embargo, diferencias importantes entre las revoluciones industriosas de Oriente y Occidente. No son la misma cosa, y la principal diferencia la encontramos en la función, mucho más importante, que tuvieron los mercados y la especialización en Europa occidental. Éste es el contexto en el que las aspiraciones de los consumidores pudieron empezar a desempeñar un papel autónomo al motivar un crecimiento adicional de la oferta de trabajo orientada al mercado. En resumen, en estas dos versiones de la revolución industriosa, los determinantes de la intensificación del trabajo eran básicamente diferentes.

La productividad de la mano de obra europea en la agricultura padecía las mismas inherentes presiones a la baja que en Asia, pero se mantuvo significativamente alta. Las explicaciones para ello por lo general se centran en una combinación de control demográfico y tecnología agrícola. Las poblaciones europeas se ajustaron, con brusquedad, a los recursos disponibles mediante controles indirectos sobre la fertilidad moldeados por las reglas que gobernaban el matrimonio, la denominada «pauta matrimonial europea» presenta-

da en el capítulo 1. Los mercados tienen una presencia prominente en esta interpretación demográfica, pues sostiene que el acceso al matrimonio (si alguien podía casarse y, de ser así, a qué edad) estaba regido por condiciones económicas de las que eran indicativos los salarios, los alquileres de tierras y los precios de las mercancías.¹⁵

Asimismo, los sistemas de cultivo mixtos que predominaban en la mayor parte de Europa (en especial, al norte de la cuenca mediterránea) estaban en condiciones de complementar la mano de obra humana con fuerzas agronómicas en su esfuerzo por mantener la fertilidad del suelo ante la necesidad de una labranza más intensiva. El uso de ganado, legumbres y tubérculos en sistemas de rotación conocidos como agricultura alternante y convertible tuvo como consecuencias el aumento de la producción ganadera (al aumentar la oferta de pastos y forraje), la eliminación de los años de barbecho y el mejoramiento de la fertilidad del suelo.¹⁶ Para incrementar la producción física estos sistemas necesitaban más mano de obra por unidad de tierra, sin duda, pero en un contexto de precios relativos favorables podían incrementar el valor de la producción todavía más. De nuevo, fueron las oportunidades ofrecidas por el mercado más que la presión demográfica lo que determinó el momento y la localización de la introducción de estos sistemas de cultivo más intensos.¹⁷

La clave para que se produjera un incremento de la productividad total antes del siglo XIX no se halla en la demografía o la tecnología sino en la organización de los hogares como entidades económicas. En el contexto europeo, el nuevo despliegue de los recursos productivos de los hogares se produjo en respuesta a las oportunidades ofrecidas por el mercado. Los hogares pasaron del *contacto* con el mercado (la venta de bienes para complementar la producción doméstica) a la *orientación* hacia el mercado (la venta de bienes y de trabajo como base de la economía doméstica). Este cambio no se debió principalmente a la presión demográfica o la coerción institucional (aunque en ciertas épocas estos factores tuvieron un

papel importante) sino en respuesta a las condiciones del mercado. La adopción total de la orientación hacia el mercado, o de la dependencia respecto de éste, requirió a su vez cambios en el comportamiento de consumo doméstico.

LOS INGRESOS DEL HOGAR

Las ganancias de los hogares derivadas de su actividad en el mercado adoptan diversas formas, pero incluso en el siglo XVII el trabajo asalariado era la fuente más importante de ingresos monetarios en gran parte de Europa noroccidental. De los salarios dependía un número grande y creciente de trabajadores que carecían de tierra u otros recursos productivos, y el historial de los salarios reales del largo siglo XVIII no ofrece, a primera vista, demasiado potencial para comportamientos de consumo innovadores o una cultura material amplia. Medir el poder adquisitivo de los salarios está lejos de ser una tarea sencilla incluso en las mejores condiciones, y las limitaciones de la información que tenemos sobre la era preindustrial son formidables; sin embargo, los estudios recientes coinciden de forma unánime en que, salvo unos pocos casos excepcionales circunscritos espacial y temporalmente, el aumento de los salarios reales a largo plazo fue escaso, o inexistente, en los primeros siglos de la era moderna.

La tabla 3.1 ofrece un panorama general de los salarios reales urbanos en Europa noroccidental, meridional, central y oriental. Se correlacionaron los índices del costo de la vida de cada ciudad para permitir no sólo comparaciones entre diferentes períodos sino también entre diferentes ciudades. Al establecer en cien el índice del salario real londinense de 1500-1549, resulta de inmediato evidente que: 1) las principales ciudades de Europa noroccidental disfrutaban entonces de unos salarios reales sustancialmente más altos que los que existían en el sur, centro y oriente del continente; 2) la bre-

TABLA 3.1. Salarios de consumo reales de los trabajadores de la construcción no cualificados: Europa occidental, meridional, central y oriental, 1500-1849
(Índice: Londres 1500-1549 = 100)

	1500-1549	1650-1699	1700-1749	1750-1799	1800-1849
Europa occidental					
Londres	100	96	110	99	98
Ámsterdam	97	98	107	98	79
Amberes	98	88	92	88	82
París	62	60	56	51	65
Europa meridional	71	[52]	61	42	[30]
Europa central y oriental	74	66	58	55	48

Entre corchetes: cifra basada en un número reducido de testimonios.

Fuentes: Robert Allen, «The Great Divergence in European Wages and Prices from the Middle Ages to the First World War», *Explorations in Economic History* 38 (2001), p. 428; Steven Broadberry y Bishupriya Gupta, «The Early Modern Great Divergence: Wages, Prices and Economic Development in Europe and Asia, 1500-1800», *Journal of Economic History* 59 (2006), p. 7.

cha entre Europa noroccidental y las demás regiones creció durante el largo siglo XVIII; y 3) la creciente superioridad relativa de Europa noroccidental no adoptó la forma de un aumento absoluto de los salarios reales. El logro de Europa noroccidental fue limitado: resistir el enorme deterioro del poder adquisitivo que experimentó el resto del continente.

Esto a duras penas parece ser una base propicia para una revolución del consumo. Quizá debiéramos concentrar nuestra atención en el país más dinámico, desde un punto de vista económico, en su fase de mayor expansión. Los salarios reales en el Reino Unido en la época de la revolución industrial han sido, por supuesto, objeto de un intenso escrutinio desde hace mucho tiempo. Los «optimis-

TABLA 3.2. Índices de salarios reales: Gran Bretaña, 1770-1879

Década	Índice
1770-1779	100
1780-1789	105,5
1790-1799	113,1
1800-1809	112,2
1810-1819	107,8
1820-1829	117,9
1830-1839	124,2
1840-1849	130,3
1850-1859	140,4
1860-1869	147,0
1870-1879	170,4

Fuentes: Charles Feinstein, «Pessimism Perpetuated: Real Wages and the Standard of living in Britain during and after the Industrial Revolution», *Journal of Economic History* 58 (1998), pp. 652-653.

tas» estaban convencidos de que era imposible que un logro tan grande en términos de producción y productividad no hubiera conseguido mejorar el nivel de vida de los contemporáneos; los «pesimistas» estaban igual de convencidos de que una explotación tan intensa como para desencadenar la revolución industrial tenía que haber empeorado las condiciones de vida de los trabajadores.¹⁸

El «debate sobre el nivel de vida» resultante ha continuado en el siglo XXI, aunque ahora con menos pasión política y más sutileza metodológica. Los cálculos más reciente y completos del poder adquisitivo británico, realizados por Charles Feinstein y resumidos en la tabla 3.2, perpetúan la posición pesimista:

Desde la década de 1780 hasta el final de las guerras napoleónicas los ingresos nominales medios crecieron aproximadamente al mismo ritmo que el coste de la vida, y los ingresos reales medios casi no experimentaron ningún aumento. Después de 1815 hubo un progreso lento, pero a mediados de la década de 1850 el nuevo índi-

ce estaba todavía menos de un 30 por 100 por delante del nivel de comienzos de la década de 1780. De acuerdo con estas nuevas pruebas, sólo a partir de finales de la década de 1750 pudo el trabajador medio británico disfrutar de una mejora sustancial y *continua* de los salarios reales.¹⁹

Fuera de la Gran Bretaña en proceso de industrialización, las cosas eran todavía peores. La amplia colección de salarios reales urbanos reunida por Söderberg, Jonsson y Persson pinta un cuadro sombrío del deterioro que se produjo de 1730 a 1789. A lo largo de este período el poder adquisitivo de los salarios, medido en términos de la cantidad de pan o grano que permitían comprar, cayó en casi todas partes, en ciertas ocasiones a un ritmo de más del 1 por 100 anual a lo largo de más de medio siglo. Y lo peor aún estaba por llegar, pues el pronunciado aumento de los precios de los alimentos durante la era revolucionaria y napoleónica deprimió los salarios reales a mínimos históricos en prácticamente todas partes.²⁰

Los «pesimistas» parecen haber ganado el debate, aunque no por las razones que habían esgrimido originalmente. Las pruebas acumuladas sobre el prolongado estancamiento, cuando no descenso, de los salarios reales han llegado acompañadas de una revaloración fundamental de la tasa de crecimiento macroeconómico de la economía británica durante las primeras décadas de la revolución industrial. La posición revisionista no niega la importancia a largo plazo de los nuevos avances tecnológicos y organizativos de esta época, pero reduce de forma significativa su peso en la economía global hasta muy avanzado el siglo XIX. La tabla 3.3 revela el alcance de la disminución del crecimiento en el período que va de 1700 a 1830, con los cálculos de Deane y Cole como representantes de la «concepción tradicional», y los de Crafts y Harley como representantes de la posición «revisionista».

La posición revisionista deja poco espacio para un aumento sustancial de la productividad laboral general, incluso cuando una

«oleada de aparatos» barría Inglaterra.²¹ Y resta a los cálculos de salarios reales de los pesimistas buena parte de su carácter contraintuitivo. Por otro lado, presenta la Inglaterra «preindustrial» como una economía bastante más rica de lo que anteriormente se daba por sentado; la razón para ello es sencilla: un menor crecimiento en el período 1760-1830 implica que en la economía anterior a 1760 la renta per cápita debía de ser más cercana a la del período posterior a 1830.²² Cuantas menos pruebas tenemos de que en este período se haya producido un aumento de la productividad como consecuencia del cambio tecnológico, más razones tenemos para concentrarnos en el aumento de la producción a través del comportamiento industrial.

TABLA 3.3. *Cálculos sobre el aumento de la renta per cápita nacional británica (media de las tasas de crecimiento anuales)*

Período	Deane y Cole	Crafts y Harley
1700-1760	0,44	0,30
1760-1800	0,52	0,17
1800-1830	1,61	0,52
1830-1870	1,98	1,98

Según se resume en Joel Mokyr, «Accounting for the Industrial Revolution», en Roderick Floud y Paul Johnson, eds., *The Cambridge Economic History of Modern Britain*, vol. 1, *Industrialisation, 1700-1860*, Cambridge University Press, Cambridge, 2004, pp. 4-10.

El concepto de revolución industrial nos invita a desplazar nuestra atención de los *salarios diarios de los individuos* a los *ingresos anuales de los hogares*. Al hacer esto, la tarifa salarial deja de ser la variable clave y pasan a ocupar este lugar 1) el número de días de empleo pago al año, 2) la participación de las esposas y los hijos en trabajos orientados al mercado y 3) la intensidad del esfuerzo laboral. Varias combinaciones de trabajo más regular, trabajo más intenso y una mayor participación de la fuerza de trabajo

paga (una oferta más elástica de trabajo orientado al mercado) pudieron haber superado la incapacidad de la tarifa salarial para dotar a los hogares de los medios necesarios para satisfacer sus nuevas aspiraciones de consumo.

Hay un número considerable de pruebas, tanto directas como indirectas, de que se produjeron cambios en las tres dimensiones del comportamiento industrioso. De hecho, muchos de los «pesimistas» más feroces en el debate sobre el nivel de vida han ofrecido pruebas de la prolongación de la jornada laboral, el aumento del trabajo infantil y la supresión de los días de fiesta y la irregularidad laboral para respaldar la afirmación de que, bajo el capitalismo, la industrialización trajo consigo una intensificación del trabajo opresiva, no solicitada y antinatural. Cualquier aumento de los ingresos reales resultante, se sostenía, se pagó caro con una erosión masiva del tiempo de ocio. Volveré sobre estos argumentos hacia el final de este capítulo.

EL AÑO LABORAL

En la Europa de la Edad Media y comienzos de la era moderna, los días laborables los determinaba el calendario cristiano, que eximía de trabajar todos los domingos y una serie de fiestas religiosas que podían variar de una región a otra de acuerdo con la reputación local de los santos.²³ Algunos de los días dedicados a un santo también marcaban la celebración de fiestas populares y carnavales, cuando la mayor parte de la actividad laboral se suspendía durante varios días consecutivos. En los comienzos del período moderno, en algunos países se añadieron al calendario fiestas seculares o políticas, que vinieron a sumarse a las fiestas religiosas, para marcar aniversarios reales o conmemorar acontecimientos importantes. El número de días que dejaban de trabajarse variaba de una región a otra y sufrió cambios a lo largo del tiempo. Al parecer, el número

de fiestas de guardar aumentó después de la Peste Negra y en el siglo xv, hasta el punto que prácticas habituales que durante muchísimo tiempo se habían dado por sentadas terminaron siendo consideradas un problema. Christopher Dyer resume la situación en este período así:

La desaprobación de que eran objeto los oficiales que «se divertían en las calles», el intento de imponer contratos de un año de duración, las medidas encaminadas a reducir el número de fiestas religiosas y la censura creciente de los deportes y juegos que requerían una gran inversión de tiempo contribuyen a reforzar la impresión de que los patrones se esforzaban con ahínco por combatir la fuerte preferencia por el ocio de los trabajadores.²⁴

Según la mayoría de los cálculos, a finales del siglo xv había oficialmente entre 250 y 260 días laborables al año.²⁵ A partir del siglo xvi este máximo de ocio preindustrial (en tiempos modernos, el número de días de trabajo al año volvió a este nivel en la mayor parte de los países occidentales sólo después de las décadas de 1950 y 1960, con la introducción de la semana laboral de cinco días) empezó a ser atacado con severidad, en primer lugar y de forma más intensa por la Reforma protestante. La teología reformista buscaba introducir un calendario litúrgico racional en el que no había lugar para los días de los santos cristianos y, en la variante calvinista, con muy poco espacio para la Cuaresma, el Adviento e incluso la Navidad. En Inglaterra, el rey y su Iglesia llevaron a cabo esta reforma del tiempo (en teoría) mediante una norma de 1536 que abolió aproximadamente 49 fiestas religiosas.²⁶ En los Países Bajos, un sínodo de la Iglesia reformada abolió *todas* las fiestas religiosas en 1574 al declarar que sólo debía guardarse el sábado. Casi de inmediato, la oposición popular forzó al sínodo a ceder un poco y restaurar Navidad y el día siguiente, el día de Año Nuevo, el lunes de Pascua, la Asunción y el lunes de Pentecostés, seis días en total.²⁷ En las tierras que se mantuvieron fieles a la Iglesia católica romana, no

se produjo una purificación tan repentina, pero los días dedicados a los santos fueron reduciéndose por etapas durante un período de tiempo muy largo. Así, en París, el primer cambio sustancial que afectó a los trabajadores de la construcción se produjo en 1666, cuando desaparecieron entre quince y veinte días de santos; en total, sólo se conservaron treinta.²⁸ Cuanto más se avanza hacia el este y el sur, tanto más tardíos son los cambios. En Austria, los primeros pasos en este sentido llegaron con María Teresa, que abolió veinticuatro días festivos mediante un edicto (al que los austríacos se opusieron con uñas y dientes) en 1754.²⁹

Los edictos de los sínodos, arzobispos y monarcas eran preceptivos, y sus efectos sobre los mercados laborales (en oposición a la observancia religiosa) han de analizarse en términos de lo que permitían hacer y no tanto de lo que obligaban a hacer. Así, aunque permitían ampliar el año laboral en más de un 20 por 100, de los 250-260 días laborables al año se pasó a un máximo de 307 días, no podían forzar a los trabajadores a ser más industriosos. De hecho, es posible que en realidad redujeran el año laboral todavía más que los calendarios eclesiásticos. En la agricultura, una reducción del número de días de guardar quizá haya permitido que los cultivadores trabajaran de forma más oportuna (por ejemplo, para responder a condiciones climatológicas amenazadoras), pero no tuvo por qué traducirse en un aumento del esfuerzo total dedicado al trabajo. Sólo la decisión de cultivar de forma más intensiva o dedicarse a otras formas de actividad productiva habría podido «activar» el nuevo tiempo disponible. Por consiguiente, sólo las pruebas empíricas pueden revelarnos la verdadera duración del año laboral y cuándo y en qué medida se utilizó realmente la nueva posibilidad de trabajar más.

En los Países Bajos, las nóminas de las empresas públicas (administraciones de pólderes, muelles y fábricas de cuerdas de la marina, organismos municipales) evidencian que en la segunda mitad del siglo xvii a más tardar se estaba aprovechando de forma regular

el aumento del «potencial de trabajo» creado por el plumazo de un clérigo en 1574. Mientras que en el siglo xvi los obreros no habrían podido trabajar más de 3.100 horas al año (incluido el tiempo de descanso destinado para las comidas, unas dos horas diarias aproximadamente), después de 1650 pasaban en el trabajo un total de 3.700 horas (contando, igualmente, el tiempo de los descansos para comer, que seguía siendo de unas dos horas diarias). Un aumento adicional del año laboral potencial tuvo lugar a comienzos del siglo xix, a medida que el trabajo (bajo techo) en las horas de oscuridad fue haciéndose cada vez más común.³⁰

En el caso de Inglaterra, la situación es más compleja, y en lo que respecta a la velocidad con que se eliminó la observancia de las fiestas religiosas las opiniones de los estudiosos están divididas. Hans-Joachim Voth ha arrojado luz sobre esta cuestión aprovechando los datos sobre la incidencia semanal de bautismos en Ludlow, un pueblo de Shropshire, para detectar pruebas de ciertas actividades de ocio que habían tenido lugar nueve meses antes. Su análisis de regresión, llevado a cabo para períodos de veinte años desde 1558 hasta 1700, reveló que «antes del estallido de la guerra civil, las antiguas fiestas católicas tenían una influencia poderosa, pero que estaba reduciéndose lentamente, sobre el momento de las concepciones. Después de la Restauración [hay un vacío en la información disponible entre los años 1646 y 1668], resulta imposible reconocer un vínculo entre la periodicidad de las concepciones y los antiguos días festivos».³¹ Aunque la técnica de medición empleada por Voth tiene límites definidos y Shropshire no es toda Inglaterra, otros testimonios indican que se produjo cierta ampliación del año laboral en la Inglaterra rural en el curso del siglo xvii.

Un segundo enfoque para detectar cambios a largo plazo en el esfuerzo laboral aprovecha las pruebas ofrecidas por la tendencia de los salarios reales. Las famosas tablas de Phelps-Brown y Hopkins sobre la evolución de los salarios de los albañiles a lo largo de siete siglos revelan que el nivel de los salarios reales en el siglo xv

era mucho más alto que en los siglos siguientes, y esto no cambió hasta la segunda mitad del siglo XIX.³² Ahora bien, aunque hay razones sólidas para rechazar una lectura literal de estos hallazgos, las pautas generales que evidencian son válidas, y han sido corroboradas por estudios sobre los países vecinos y estudios locales más refinados. Gregory Clark e Ysbrand van der Werf aprovecharon esta pauta de los salarios reales para crear una medida de la laboriosidad, y apelaron para ello a la conocida ley de Engels, una regularidad revelada por los estudios de presupuestos del siglo XIX y confirmada ampliamente por investigaciones modernas. Según esta ley, a medida que aumentan los ingresos, la proporción de la renta destinada a la compra de alimentos se reduce. Dado que los niveles salariales de finales del siglo XIX concuerdan con un gasto medio en comida de, aproximadamente, un 30 por 100 de la renta, y que la fuerza laboral agrícola necesaria para producir esa comida no superaba el 25 por 100 del total, Clark y Van der Werf razonaron que, en vista de que los salarios reales del siglo XV eran similares, las pautas de consumo también debían de serlo. La fuerza laboral necesaria para producir la comida habría sido entonces más grande, pues la productividad laboral en este campo ciertamente aumentó en el curso a lo largo del intervalo estudiado. El alcance preciso del aumento de la productividad en este período es una cuestión polémica, pero incluso los cálculos más generosos sobre la fuerza laboral dedicada a la agricultura necesaria en el siglo XV consideran que ésta suponía menos de un 40 por 100 del total.

Según esto, la estructura ocupacional del siglo XV debía de ser bastante similar a la de mediados del siglo XIX, lo que, por supuesto, no es cierto. A juzgar por el bajo nivel de urbanización y otras pruebas, la agricultura absorbía entonces una gran parte de la fuerza laboral: al menos un 60 por 100. La pregunta que se plantearon Clark y Van der Werf fue la siguiente: «¿Cómo es posible que la sociedad medieval inglesa gastara sólo un tercio de sus ingresos en productos alimenticios, pero necesitara emplear a la mayoría de su pobla-

ción en la agricultura?». La solución de este rompecabezas sólo puede ser que en el siglo XV la *renta anual de los hogares* era en realidad mucho más baja que lo que sugieren los *salarios diarios individuales*, y que esto era así porque la mayoría de las personas «consumían» sus elevados ingresos en ocio: trabajaban menos horas y durante menos días. Dado que consumían grandes cantidades de ocio, la renta monetaria anual de los hogares del siglo XV era reducida, y la mayor parte de la misma se destinaba a la compra de alimentos. Esto hace que el nivel y la estructura de la demanda de consumo vuelvan a ser coherentes con la estructura ocupacional.³³ En términos del modelo de distribución del tiempo presentado en el capítulo 1, los bienes Z del siglo XV eran intensivos en ocio.

Encontramos un tercer enfoque sobre la duración del año laboral, más directo que los anteriores, en, una vez más, Hans-Joachim Voth, que desarrolló una ingeniosa metodología para reconstruir información detallada sobre el uso del tiempo a partir de los testimonios de los testigos en el tribunal penal de Londres, el Old Bailey. Sus fuentes (testigos que describen lo que estaban haciendo en el momento del crimen) se comparan favorablemente con los resultados de los estudios modernos sobre el uso del tiempo, que por lo general se basan en la información proporcionada por los sujetos mismos acerca de sus actividades.³⁴ Este impresionante corpus de información revela que en el período que va de 1750 a 1830 los londinenses incrementaron sus horas de trabajo al año por lo menos en un 40 por 100, la mayor parte de este aumento se habría producido durante la segunda mitad del siglo XVIII. Sus cálculos independientes sobre el trabajo no agrícola en el norte de Inglaterra revelan un aumento de un 18 por 100 en las horas de trabajo anuales, un incremento menor, pero todavía notable. Una vez que se incluyen en el cálculo las pautas de trabajo de la agricultura (donde el aumento de horas trabajadas aparece con anterioridad), Voth concluye que la cantidad anual de horas de trabajo de la población activa en su conjunto aumentó entre un 20 y un 23 por 100, al pasar de aproximada-

mente 2.700 horas a 3.700 horas. (Sólo en Londres, las horas de trabajo al año aumentaron de 2.300-2.400 a 3.300-3.400.)³⁵

Este aumento fue consecuencia no de un incremento de las horas de trabajo diarias sino de la reducción de las fiestas de guardar y los denominados «lunes santos». ³⁶ De este modo, las pruebas proporcionadas por los testimonios de los londinenses ante el tribunal muestran que en la década de 1750 las pautas de ocio anteriores a la reforma gozaban de muy buena salud; los artesanos, tenderos y jornaleros que testificaron en el Old Bailey continuaban observando numerosos días dedicados a santos en la década de 1750 y con frecuencia también se tomaban libre el lunes (el «lunes santo»). ³⁷ Sin embargo, en 1800 el mismo tipo de pruebas revela que los londinenses se encontraban en el trabajo tanto en fechas que antes eran días de santo como la mayoría de los lunes. Finalmente, el sobrio régimen prescrito siglos atrás por los reformistas protestantes había llegado a Londres (o, lo que quizá sea más correcto, a los gremios de artesanos y la clase comercial londinenses). Los días festivos observados por el Banco de Inglaterra, los *bank holidays*, siguieron esta pauta: mientras que en 1761 el banco cerró 47 días por este motivo, para 1834 sólo había cuatro *bank holidays* al año. La transición a un año laboral industrial de unas 3.300 o 3.400 horas que se produjo en Londres a lo largo de cincuenta años había empezado antes fuera de la capital inglesa (donde Voth descubrió que los trabajadores observaban muchas fiestas religiosas pero se tomaban pocos «lunes santos» en la década de 1750) y todavía más entre los trabajadores dedicados a la agricultura, donde, por irónico que resulte, la tradición parece haber tenido menos peso que en la metrópoli.

El estudio de Voth se centra en el tiempo de trabajo del individuo (varón, adulto) con un empleo pago. No obstante, una gran proporción de la población continuaba participando en actividades relacionadas con el mercado no a través del trabajo asalariado, sino, del todo o en parte, a través de la producción de mercancías agríco-

las, bienes manufacturados y servicios para la venta en el mercado. Aquí, el comportamiento industrial adopta la forma no sólo de una reducción del tiempo de ocio, sino también, y principalmente, de una redirección del tiempo productivo del hogar de las actividades domésticas hacia actividades orientadas al mercado. Semejante reorganización del tiempo del hogar normalmente estuvo acompañada de una mayor especialización.

LA ESPECIALIZACIÓN AGRÍCOLA

La especialización en la agricultura durante el largo siglo XVIII y los progresos en productividad relacionados con ella constituyen un tema muy amplio, pero aquí podemos resumirlos remitiéndonos a los recientes estudios sobre la agricultura en Francia septentrional (Philip Hoffman y George Grantham), Inglaterra (Mark Overton, Gregory Clark y Robert Allan) y los Países Bajos (Flandes: G. De-jongh y Erik Thoen; Países Bajos: Bas van Bavel y Jan-Luiten van Zanden). Todos han conseguido medir un aumento sustancial de la productividad sin que se haya producido un mejoramiento correspondiente de la tecnología. Grantham concluye que:

La innovación técnica no fue una característica central del aumento de la producción agrícola hasta la década de 1840, cuando la aparición de fertilizantes comerciales y la elaboración de equipos mecánicos para la cosecha empezaron a afectar de manera significativa los métodos de producción. En lugar de ello, hasta ese momento el aumento de la producción dependió más de un uso intensivo de las tecnologías conocidas que de métodos novedosos.³⁸

Lo que descubrió Grantham para el caso de Francia septentrional en los cien años anteriores a 1840, lo descubrió Gregory Clark para el caso de Inglaterra en los doscientos años anteriores a 1840: la producción por trabajador aumentó un 50 por 100, pero sólo un

15 por 100 de este incremento puede atribuirse a progresos técnicos; el resto, en su opinión, es consecuencia de la reducción del tiempo del ocio y de un trabajo más intenso.³⁹ En los Países Bajos, las variaciones en la experiencia de cada región complican la historia, pero casi en todas partes el aumento de la producción agrícola (productividad de la tierra) fue sustancial y usualmente estuvo acompañado de una intensificación del trabajo significativa.⁴⁰ En términos generales, en 1800 amplias áreas de Europa septentrional habían logrado reducir el trabajo necesario por hectolitro de grano producido de los entre seis y ocho días de labores imperantes en el siglo XVI a cuatro o cinco, mientras que los rendimientos por hectárea pasaron de entre ocho y diez hectolitros a entre doce y quince.⁴¹

La idea de que la tasa de urbanización es un buen indicador general de la productividad agrícola continúa considerándose válida: cuanto más alta es la productividad del trabajo agrícola, mayor es el porcentaje de la población que, liberada del trabajo en el campo, se marcha a los centros urbanos.⁴² De acuerdo a este estándar, Europa debió de haber experimentado una urbanización vigorosa; no obstante, lo cierto es que a comienzos de la era moderna poco había cambiado en este sentido: las poblaciones urbanas, en pueblos de por lo menos 5.000 habitantes, habían crecido de forma modesta de un 10 a un 13 por 100 del total entre 1500 y 1800.⁴³ Aunque la cifra de 1800 casi triplica el porcentaje de población urbana de China, es aproximadamente igual que el de Japón en esa misma fecha.⁴⁴

La población europea continuó siendo abrumadoramente rural hasta el siglo XIX, es cierto, pero no abrumadoramente agrícola, al menos no si el empleo se define por la cantidad de días de trabajo dedicados a una actividad en lugar de por la persistencia de un vínculo mínimo con la tierra.

En Europa, el porcentaje de población urbana es sencillamente un pobre indicativo de la diversificación ocupacional. A medida que la población rural se organizó en redes comerciales más eficaces, fue adquiriendo un carácter ocupacional más complejo. En tér-

minos generales, mientras que a comienzos del siglo XVI el 75 por 100 del tiempo dedicado al trabajo se destinaba a la agricultura (50 por 100 al cultivo de cereales), para 1800 esta cifra había caído al 50 por 100 (30 por 100 al cultivo de cereales) a medida que surgía y se desarrollaba una población de artesanos, trabajadores de la industria, transportistas y similares para, por así decirlo, llenar los intersticios de la vida económica rural, aprovechando las oportunidades creadas por un sistema de mercado en proceso de maduración y estableciendo las bases de la revolución industrial, un acontecimiento que vino a *continuar*, no a *iniciar*, el proceso de crecimiento económico de Europa noroccidental.⁴⁵ Véase la figura 3.2.

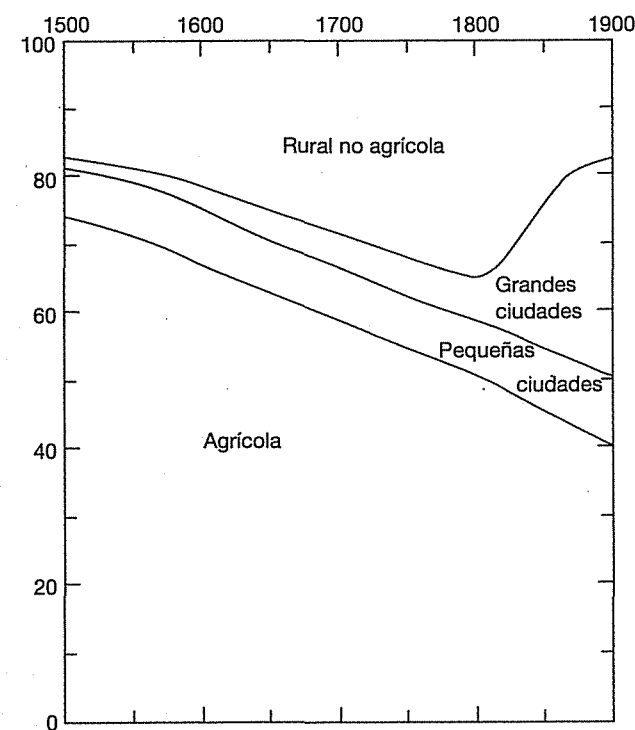


FIGURA 3.2. Porciones de la población europea en cuatro categorías, 1500-1800.

El incremento de la producción agrícola en el largo siglo XVIII fue una respuesta endógena a las oportunidades creadas por el mercado, algo que, como ha mostrado Hoffman, está estrechamente relacionado con el desarrollo urbano. La respuesta fue trabajar más y más duro y aumentar y reorientar la producción hacia el mercado. Como señala Grantham, «es la historia de los mercados más que la historia de la tecnología lo que explica el crecimiento de la productividad del trabajo agrícola en la “economía orgánica tardía”». ⁴⁶

Al otro lado del Atlántico, en Norteamérica, los filósofos podían imaginar que estaba surgiendo una sociedad arcádica de pequeños terratenientes autosuficientes, decididos a plantar las virtudes republicanas clásicas en un paraíso en el que había tierras en abundancia. Esto es una ilusión (el mito jeffersoniano) a la que los historiadores estadounidenses se mantuvieron sorprendentemente leales durante mucho tiempo, al suponer, como muchos de ellos continúan haciendo, que los colonos americanos condenaban la mentalidad comercial moderna y que fue sólo hacia 1830, con Jackson en la presidencia, cuando una «revolución del mercado» vino a expulsar a los estadounidenses de su paraíso terrenal, como la serpiente en el jardín del Edén. ⁴⁷ No obstante, los contemporáneos conocían mejor la situación del siglo XVIII y con frecuencia se refirieron a la sorprendente penetración de la cultura material británica y, con ello, su régimen comercial incluso en los más remotos lugares de Norteamérica. Como escribió un panfletista neoyorquino en 1768, los colonos saqueaban «los mares y los territorios salvajes de América ... para pagar [bienes de consumo importados] y con el mismo fin se cultivan las tierras mejoradas». ⁴⁸ Desde una fecha temprana los colonos de la Norteamérica británica empezaron a concebir la abundancia de tierras de su entorno no como una plataforma para la autosuficiencia sino como un recurso con el cual participar (a través de una avalancha de tabaco, arroz, añil, trigo, pescado, madera y alquitrán puestos a la venta) en las ofertas de consumo de la economía atlántica.

LA PROTOINDUSTRIA

La especialización agrícola no fue el único camino hacia una dedicación del tiempo de trabajo de los hogares al mercado cada vez mayor. Bien fuera una alternativa a la especialización agrícola (en aquellos casos en los que ésta no fuera una opción viable debido a la pobreza de los suelos, las dimensiones reducidas de las granjas o lo remoto de su ubicación) o un complemento de la misma (como parte de una división del trabajo interna), los hogares rurales se orientaron de forma creciente a lo que se ha denominado la «protoindustria».

El término *protoindustria* se utiliza (normalmente) para designar la producción doméstica de manufacturas para su venta en mercados no locales, no para su consumo dentro del hogar o su venta local. Este tipo de actividad alcanzó posiciones de importancia en muchas regiones europeas, pero en especial en Europa noroccidental, que fue testigo del surgimiento de densos núcleos de actividad industrial rural en Francia septentrional, Flandes, el oriente de los Países Bajos y varias partes de Gran Bretaña. Aunque la organización y financiación de la producción protoindustrial comúnmente dependía de comerciantes urbanos, los procesos de producción empleaban tecnologías caseras de pequeña escala. Esta producción doméstica estaba centrada principalmente en los textiles (el hilado y tejido del lino, la lana y el algodón), pero también incluía la fabricación de una amplia variedad de productos de metal, cuero, madera y cerámica. ⁴⁹

La protoindustria fue particularmente importante al redirigir el trabajo de las mujeres y los niños hacia el mercado y usar de forma eficaz la mano de obra atrapada en la ociosidad y el desempleo debido a las restricciones estacionales de la agricultura. El estudio pionero sobre este tema de Joan Thirsk hacía hincapié en especial en lo decisivo que fue esta activación del trabajo doméstico en la Inglaterra del siglo XVII, y subrayaba el crecimiento de la demanda

de la miríada de fruslerías que se producían de esta forma, al que considera igualmente significativo. Inicialmente, es posible que la pobreza fuera lo que empujara a muchas familias rurales en esta dirección, pero Thirsk nos advierte que el aumento de la demanda fue simultáneo:

Podemos identificar numerosas comunidades en el reino, en especial en las ciudades y en las áreas dedicadas al pastoreo y la industria, en las que las clases trabajadoras contaban en 1700 con dinero en efectivo para gastar en bienes de consumo que no habría tenido lugar en su presupuesto en 1550: pucheros de latón, sartenes de hierro, platos de barro cocido, calcetines tejidos e incluso encajes para adornar gorras y delantales.⁵⁰

En resumen, «el poder adquisitivo y la capacidad productiva se sostenían mutuamente».⁵¹ Lo que equivale a decir que se estaba superando el «problema de coordinación» (descrito en el capítulo anterior), y Thirsk se esmeró en particular por llamar la atención sobre el papel que desempeñaron las mujeres tanto como productoras protoindustriales como consumidoras entusiastas de bienes cuyo carácter prosaico hizo que fueran ignorados (por los historiadores varones) por el simple hecho de que sus compradores eran principalmente mujeres.⁵²

Debo extenderme con más detalle en la cuestión de la protoindustria para clarificar su lugar en la organización doméstica del hogar industrial. Lo que se ha etiquetado como *putting-out system*, *Verlagssystem* o, sencillamente, industria rural, esto es, la producción doméstica de bienes por encargo, se convirtió en una característica notable en varias regiones de Europa a lo largo del largo siglo XVIII, antes de contraerse abruptamente en el XIX debido al impacto de la industria basada en la fábrica. A partir de la década de 1970, los historiadores y los economistas aplicaron a este fenómeno el término *protoindustria* y buscaron teorizar su relación con, entre otras cosas, el capitalismo, la industria moderna, la proletari-

zación, las relaciones de género, la formación y la estructura de la familia y el crecimiento demográfico.⁵³ Sin embargo, en la abundante literatura generada por este exceso de desarrollos teóricos⁵⁴ existe un vacío muy sobresaliente (aparte de las tempranas observaciones de Thirsk que acabamos de citar), a saber, la consideración de la protoindustria como una adaptación a una economía mercantil en expansión y sus nuevas opciones de consumo.⁵⁵

Un concepto fundamental para buena parte de estos desarrollos teóricos, y muy influyente en la historia de la familia como en la historia feminista en general, es el de «economía familiar», que define a la familia como una entidad basada en la cohabitación y una unidad laboral. En la «economía familiar», los miembros de la familia participan de forma cooperativa, codo con codo en una misma empresa regida por los objetivos económicos dirigidos más a la *satisfacción* que a la *maximización*.⁵⁶ Los hogares del tipo previsto por esta noción son una formación social precapitalista que busca ante todo la preservación y perpetuación de su autonomía e integridad o, si se prefiere, de su autosuficiencia. Los hogares campesinos y artesanales representan los «tipos ideales» de la economía familiar.⁵⁷ Por último, la economía familiar ha sido considerada por los historiadores del trabajo femenino como una especie de «edad dorada» de éste: como parte de una comunidad trabajadora centrada en la familia, las mujeres tenían una participación equitativa en el mundo del trabajo.⁵⁸

¿Qué sucedió con esta economía familiar cuando el poder creciente de las fuerzas capitalistas del mercado amenazó la autonomía de los hogares campesinos o artesanales? ¿A través de qué proceso fue que la economía familiar de antaño se transformó en la «economía familiar de consumo» de la sociedad industrial moderna, en la que el hogar se ve despojado de sus funciones productivas para encargarse únicamente de la organización del consumo? La estratificación social presionaba la economía familiar, algo que tiene su manifestación más evidente en el desarrollo a lo largo y ancho

de Europa occidental del estrato social de los subcampesinos. Según Hans Medick, y otros interesados en detectar los mecanismos a través de los cuales las sociedades agrarias tradicionales consiguieron realizar la transición al capitalismo, estas *unterbauerliche Schichten* (familias sin tierra o sin tierra suficiente) emprendieron aventuras protoindustriales como parte de una estrategia encaminada a preservar tanto como fuera posible su antigua forma de vida y, específicamente, las normas de la economía familiar. Ante la descomposición de la sociedad campesina tradicional, las familias recurrieron al trabajo artesanal industrial, donde, en tanto representantes de la vieja mentalidad en un escenario económico nuevo, exhibieron lo que Max Weber describió como «la tenaz resistencia de este *leitmotiv* precapitalista» hasta su completa proletarianización.⁵⁹ Esta innovación animada por una mentalidad anacrónica (o *gleichzeitige Ungleichzeitigkeit*) condujo a estas familias a la «autoexplotación» de su trabajo debido a «la inercia de la [idea de la] economía familiar tradicional como una unidad de trabajo, consumo y reproducción que se autorregulaba».⁶⁰ Sin embargo, en última instancia, esta estrategia no tenía forma de triunfar. En la obra de Franklin Mendels y David Levine se presenta a la familia protoindustrial como una entidad motivada por las metas de la economía familiar pero que tendía, sin advertirlo pero de forma inexorable, a socavarse y acelerar el proceso de proletarianización debido a la falta de autocontrol demográfico.⁶¹ La protoindustria aportó a la revolución industrial sus trabajadores, no sus consumidores.

Medick, llevando el argumento más lejos aún, consideró que la familia protoindustrial desarrollaba un «modo de producción» distinto en la medida en que sus intereses divergían de los del campesinado, el sector del que provenía y en medio del cual vivía. Este modo de producción destacaba por aunar de forma bastante igualitaria el trabajo familiar en una empresa común. Según Medick, la protoindustria «devolvió al hombre al hogar», y para apoyar esta idea cita a un zapatero de Northampton:

Ningún hombre puede vivir sin ayuda; tiene que contar con toda una familia que trabaje, porque en solitario se le paga tan mal que escasamente puede obtener lo que necesita para vivir ... Tan pronto [los hijos] son lo bastante grandes como para manejar una lezna, tienen la obligación de bajar aquí y ponerse a trabajar.⁶²

Esta familia trabajadora vivía en unas circunstancias materiales que condujeron al desarrollo de una cultura característica. Por un lado, «el café, el té y el alcohol se convirtieron en estimulantes necesarios a medida que las condiciones de producción se deterioraron y el trabajo se hizo más degradante»; por otro, «la sensualidad y la sexualidad pudieron desarrollarse con mucha más libertad en el contexto de socialización de pares que ofrecían los artesanos rurales que en las comunidades de campesinos propietarios de tierras».⁶³ Con el tiempo, tales familias se despojaron de cualquier sanción material (herencia) que atara a los hijos adultos, los cuales eran libres de dejar el hogar, casarse y fundar una nueva familia nuclear.⁶⁴ Estas toscas familias trabajadoras (con el marido y la esposa dedicados a trabajar codo con codo y explotar a sus hijos, «el capital del hombre pobre», se fueron alejando de forma progresiva de las normas de la sociedad de campesinos y artesanos tradicional para formar su proletariado. Aquí, de nuevo, la protoindustria proporciona al capitalismo sus trabajadores, no sus consumidores.⁶⁵

Las conclusiones que los historiadores han sacado de esta literatura, en especial a través del influyente trabajo de Tilly y Scott, son las siguientes: 1) la protoindustria fue una respuesta a la pobreza, y usualmente una respuesta que a largo plazo reforzó e intensificó la pauperización (allanó el camino hacia la proletarianización, un prerrequisito de la industrialización moderna); 2) la familia protoindustrial era una unidad que aunaba el trabajo de sus miembros en un intento de preservar la economía familiar tradicional contra todos los pronósticos (su cultura híbrida la convirtió en un modo de producción intermedio); y 3) el marido y la esposa, de hecho, la familia en

su totalidad, trabajaban de forma cooperativa, sin que hubiera una división del trabajo pronunciada u opresiva. La protoindustria fue el último vestigio de un mundo precapitalista que sabía acoger el trabajo femenino, algo que llegaría a su fin con el desarrollo de «esferas separadas» para hombres y mujeres.

La carga de la prueba en lo referente a la protoindustria en Europa noroccidental nos obliga a cuestionar todas estas tres conclusiones generales. El problema clave con cada uno reside en dar por sentado que el hogar protoindustrial, fiel al ideal de la economía familiar, funcionaba como una unidad cooperativa de producción y trabajo. En realidad, los participantes en el trabajo protoindustrial eran normalmente individuos, no unidades familiares enteras. El estrato social formado por los subcampesinos obtenía su sustento a partir de actividades muy diferentes orientadas al mercado que rara vez suponían el trabajo conjunto de maridos y esposas, y en muchos casos las estrategias adaptativas de estos hogares los alejaron de la proletarianización, en lugar de empujarlos a ella.⁶⁶ Pamela Sharpe ha mostrado que la mayoría de las mujeres que trabajaban como hilanderas en la industria del estambre en Yorkshire o haciendo encajes en Devon no estaban, en ningún sentido, complementando el trabajo de sus maridos; el estudio de Peter Earle sobre las mujeres trabajadoras en Londres, basado en declaraciones ante los tribunales, halló que sólo una mujer de cada diez trabajaba en el mismo oficio que su marido en el período que va de 1695 a 1725.⁶⁷ El estudio de Liana Vardi sobre la protoindustria en Francia septentrional durante el siglo XVIII pone énfasis en el espíritu empresarial de los aldeanos.⁶⁸ El estudio de Ulrich Pfister sobre el cantón de Zúrich destacó la enorme variedad de formas de la industria rural; el trabajo familiar cooperativo no era más que una de esas formas y en ningún sentido la más importante.⁶⁹ Concentrándose específicamente en los hogares campesinos, Martine Segalen identificó 69 tareas distintas que llevaban a cabo las familias campesinas francesas del siglo XIX; la inmensa mayoría de esas tareas no eran realizadas en

común por el marido y la esposa, ni siquiera cuando su trabajo contribuía a la empresa conjunta de la economía familiar.⁷⁰ De forma similar, el estudio pionero de Frederic Le Play sobre los presupuestos familiares a mediados del siglo XIX descubrió que en el 80 por 100 de las 36 familias investigadas las esposas trabajaban, al menos parte del año, para individuos que no eran miembros de la familia.⁷¹ Una visión más general es la de Michael Anderson, cuya revisión de la historia familiar británica le llevó a la conclusión de que «en gran parte de Inglaterra ha pasado muchísimo tiempo desde que la mayoría de los padres y los hijos trabajaban juntos en una economía doméstica unitaria, con sede en su propio hogar o en los alrededores inmediatos».⁷²

Estas unidades familiares no formaban por lo general una única unidad laboral y no cargaban consigo las mentalidades que les adscribieron, sin muchas pruebas, quienes construyeron el concepto de la economía familiar. El talón de Aquiles de este concepto es la afirmación ahistórica de que en el campo la diferenciación social y el trabajo asalariado eran novedades que se difundieron con la actividad protoindustrial, lo que obligó a la población a una ruptura súbita y dolorosa con las formas de vida tradicional. El trabajo asalariado, las familias sin tierra y los empleos múltiples habían sido característicos de la mayor parte de Europa occidental durante un período mucho más largo, y en este contexto la pauta imperante era el trabajo individual, no el trabajo colectivo de la familia. Por último, es imposible encontrar una «edad dorada» del trabajo femenino dentro de este modo de producción imaginario. Como ha señalado Ad Knotter en su completa revisión y crítica del concepto de economía familiar: «La mano de obra femenina estaba confinada a ocupaciones que no requerían mucha destreza, tenían poco estatus y se pagaban mal tanto en la Edad Media como a comienzos de la era moderna y en el período industrial moderno».⁷³ Lo que Knotter concluye para Europa occidental en su conjunto ha sido corroborado para el caso específico de Inglaterra, donde desde hacía mucho

tiempo se pensaba que un capitalismo precoz y la revolución industrial habían socavado el lugar de las mujeres en los mercados de trabajo y las habían confiando, antes que a sus hermanas de otros lugares, a la «esfera separada» del hogar.⁷⁴

Me he extendido sobre este tema para despejar el terreno de la espesa capa de maleza derivada de la teorización protoindustrial y feminista con el fin de mostrar, con mayor claridad, el hogar como una entidad adaptativa, capaz de diseñar estrategias para responder a las oportunidades y las amenazas del mercado, en lugar de tener que cargar con el fatídico lastre del rezago y los atavismos culturales. El largo siglo XVIII de los hogares industriosos exhibió una continuidad sustancial, a pesar de los enormes cambios que, indudablemente, se produjeron en la vida económica, cultural y política de Europa. Las convenciones de la periodización a la que los historiadores de Europa están tan acostumbrados no tienen por qué aplicarse a todas las dimensiones de la experiencia histórica.⁷⁵ En este sentido, es importante confirmar que ni el «capitalismo emergente», en general, ni la revolución industrial británica, en particular, alteraron las pautas básicas de la dedicación de las mujeres al trabajo orientado al mercado. Con el paso del tiempo surgieron nuevas oportunidades en algunos sectores y desaparecieron en otros, pero los intentos por medir la tasa de participación de las mujeres en la fuerza de trabajo en la primera mitad del siglo XIX, pese que tales esfuerzos son inevitablemente aproximados, ponen de manifiesto que ésta fue tan alta que no volvió a serlo hasta décadas recientes y que, incluso, fue más elevada que la que se observó en las economías en desarrollo del siglo XX.⁷⁶

La protoindustria, independientemente de qué otra cosa haya podido ser, fue ante todo una forma de intensificación del trabajo, una estrategia del hogar industrioso. Introdujo en la economía de mercado trabajo «marginal», con frecuencia en temporadas marginales y localizado en zonas marginales. Por lo general, los trabajadores protoindustriales no tenían contacto directo con los consumidores y dependían de intermediarios, los comerciantes que organizaban la

producción y encontraban mercados para sus productos. Sin embargo, en el largo siglo XIX surgieron también otras formas de trabajo industrioso que dependían de un contacto más cercano y directo con los consumidores. Muchas especialidades del sector del vestido ofrecían nuevas oportunidades para el trabajo industrioso, en particular para las mujeres.

LA ROPA Y LAS TIENDAS

Desde mediados del siglo XVII tuvo lugar una importante transformación en la estructura de la industria del vestido. Los hombres habían controlado siempre la confección de los vestidos, independientemente del sexo de su destinatario. Sin embargo, la nueva moda del paño, un vestido femenino drapeado, suelto, hecho con telas ligeras de lino y algodón, representó en más de un sentido un giro lejos de los pesados vestidos de lana anteriores. Desde el principio, la confección de los paños fue una labor de mujeres. Después de tener que hacer frente a las demandas interpuestas por los gremios en Londres y París (donde en 1675 consiguieron que se las reconociera), las fabricantes de paños vinculadas con sombrererías y tiendas de corte y confección crearon una industria de moda femenina elegante en las grandes ciudades. Para el siglo XVIII, la penetración continua de estas modas en las clases inferiores también colocó en manos femeninas la fabricación de la ropa exterior de la mujer plebeya.⁷⁷ El mismo proceso se desarrolló en los Países Bajos. Desde finales del siglo XVII, las costureras (*naaisters*), que no estaban agremiadas, fueron ganando terreno en competencia con los gremios de sastres (varones) a medida que las nuevas modas, textiles y técnicas de producción incrementaban la demanda de vestidos para mujer. En el siglo XVIII, las costureras entraron a formar parte del sistema de gremios en muchas ciudades y dominaban la producción de ropa exterior femenina.⁷⁸

Beverly Lemire sigue esta historia todavía más abajo, hasta los talleres que surgieron para producir uniformes militares (*slopse-llers*) y muchas otras prendas de uso cotidiano. Mientras que la confección de paños, incluso en el campo, era una ocupación refinada «para las hijas de las categorías medias», Lemire señala que

las mujeres de las clases bajas utilizaban sus agujas para coser ropa hecha en grandes talleres, trastiendas de locales comerciales, desvanes y habitaciones de casas de huéspedes. Éstos eran los escenarios de una amplia infraestructura manufacturera femenina de la que en gran parte no se tiene constancia.⁷⁹

Esta «amplia infraestructura» constituía una industria de la ropa hecha, algo que, según pensaban los historiadores antes, no había surgido hasta el siglo XIX. En la actualidad, «no hay duda alguna de que la ropa hecha apareció, y posiblemente se generalizó, en el siglo XVII».⁸⁰

De forma simultánea a estos desarrollos, la confección de ropa dentro de los hogares pasó a ser insignificante. En 1797 sir Frederic Morton Eden se quejaba de las familias trabajadoras de Inglaterra meridional: «Sus esposas rara vez cosen alguna prenda de vestir, con excepción de la que hacen y remiendan para los hijos».⁸¹

Cuando a esta historia de la producción y distribución informal de ropa hecha se le suma el comercio de vestidos de segunda mano (robados o no), es posible apreciar la evocación que Lemire hace de la laboriosidad de las mujeres inglesas:

De un extremo a otro de las calles de ciudades y pueblos, así como en todos los barrios obreros de Inglaterra, había tiendas, tenderetes y cuartos de estar, en los que las mujeres con escaso capital negociaban y vendían ropa y toda clase de utensilios domésticos.⁸²

Con todo, desde una perspectiva más amplia, la historia del sector textil y la industria del vestido es la de cómo un enorme aumen-

to de la demanda (del que nos ocuparemos en el capítulo 4) condujo a la sustitución de los viejos oficios, usualmente controlados por gremios, por métodos de producción y sistemas de distribución nuevos. En muchas partes de Europa noroccidental, los sastres, modistos, comerciantes de géneros, costureras y vendedores de ropa de segunda mano invadieron terrenos antes reservados a cada uno para lograr abastecer con más flexibilidad un mercado de prendas de vestir que recientemente se había hecho dinámico y variado.

Lemire destaca la naturaleza informal e irregular de estas actividades industriales en la producción y distribución de ropa, algo que puede extenderse al amplio mundo del comercio al por menor de los siglos XVIII y XIX. El desarrollo de las redes de comercio minorista (que discutiremos con más detalle en el capítulo 4) aumentó en este período gracias a los miembros de la clase trabajadora con espíritu empresarial que se dedicaron a la venta ambulante, la buhonería y la gestión de tiendas y tabernas. John Benson, que ha historiado la labor de estos «capitalistas del penique», confiesa al respecto que:

Es tan difícil determinar la cantidad de aspirantes a taberneros o tenderos que consiguieron transformar sus sueños en realidad como calcular la cantidad de capitalistas del penique dedicados a la venta callejera. Muchas, acaso la mayoría, de las tiendas y cervecerías propiedad de miembros de la clase trabajadora eran administradas por mujeres a tiempo parcial, por lo que rara vez figuran en los resultados de los censos.⁸³

De forma similar, Adolphe-Lambert Quetelet, que dirigió un famoso censo realizado en Bélgica en 1846, aseguraba que pruebas independientes revelaban una omisión enorme en el número de *ca-berets*, establecimientos informales para beber que se habían multiplicado por Bélgica y Francia a lo largo del siglo anterior, de los cuales, opinaba, debía de haber uno por cada quince o veinte hogares.⁸⁴

Esta proliferación de las ventas al por menor nos advierte sobre la forma específica que adoptó la división del trabajo en el largo siglo XVIII. E. A. Wrigley señala que «la mayoría de quienes vivían en el campo pero ya no eran capaces de hallar trabajo en el cultivo de la tierra optaron, no por la industria, sino por los oficios y servicios tradicionales ... [En una fecha tan tardía como 1831] los adultos empleados en las manufacturas constituían apenas el 10 por 100 de los varones adultos trabajadores, mientras que en el comercio al por menor y las artesanías éstos eran el 32 por 100». ⁸⁵ El empleo femenino, pese a lo difícil que resulta cuantificarlo, habría aumentado todavía más rápido: las mujeres atendían tanto cervecerías y bares, como las numerosas tiendas de ropa documentadas por Lemire, además de muchas *boutiques* de moda. De hecho, podría hablarse de una feminización gradual del comercio minorista. ⁸⁶

ESTUDIOS DE PRESUPUESTOS DE LOS HOGARES INDUSTRIOSOS

Una vez que el concepto de actividad protoindustrial se entiende en el contexto apropiado del hogar, estamos preparados para ver el aumento de la oferta de trabajo orientada al mercado, en especial, la de mujeres y niños, bajo una luz más favorable a la revolución industrial. Difícilmente puede pedirse una guía contemporánea mejor sobre este comportamiento que la que nos ofrece Daniel Defoe, a quien con justicia podemos considerar el cronista de la revolución industrial. Defoe describió el fenómeno de la siguiente forma:

Un pobre hombre trabajador que sale afuera para trabajar cada día, labrando la tierra, poniendo cercas, cavando zanjas, trillando, acarreando, etc., y lleva a casa su salario de la semana, entre ocho y doce peniques diarios ...; si tiene una esposa y tres o cuatro hijos que alimentar, y éstos poco o nada consiguen por sí mismos, ha de trabajar duro y vivir pobremente ...

Pero si la esposa e hijos de este hombre pueden al mismo tiempo conseguir un empleo, si en la casa de al lado o en la próxima aldea vive un sastre, un fabricante de paños o un tejedor de lanas; el fabricante envía semanalmente a la mujer pobre lana cardada para su hilado, y así ella gana ocho o nueve peniques diarios en su casa; el tejedor manda traer a sus dos hijos pequeños, y ellos trabajan junto al telar, devanando, llenando las bobinas, etc., y las dos hijas mayores hilan en casa con su madre, y éstas ganan tres o cuatro peniques diarios. De esta forma, la familia en su conjunto gana en casa tanto como el padre fuera, y generalmente más ... El padre les proporciona alimento, y la madre, ropa. ⁸⁷

Los estudios de los presupuestos de las familias de los trabajadores agrícolas ingleses confirman que las mujeres y los niños comúnmente contribuían de forma significativa a los ingresos monetarios del hogar, pero no demuestran que su contribución fuera tan grande como sugiere Defoe: en lugar de aportar la mitad de la renta total del hogar, sus ingresos tendían a rondar el 25 por 100 de ésta. ⁸⁸ En un completo análisis de los estudios disponibles sobre los presupuestos familiares de trabajadores manuales ingleses en el período 1787-1865, Sara Horrell y Jane Humphries mostraron que aunque Defoe había exagerado sus cálculos, era posible que no estuviera lejos de la realidad en lo que respecta a la etapa específica del ciclo vital familiar que utiliza en su ejemplo. En su estudio de 1.190 presupuestos familiares (de familias intactas con ambos cónyuges vivos), detectaron una pauta de aumento gradual de la contribución monetaria de esposas e hijos a la renta total del hogar hasta la década de 1830 (desde cerca del 25 por 100 a más del 40 por 100), después de lo cual se produjo un descenso en la difícil década de 1840, seguido de otro más en la de 1860, cuando los ingresos de los varones adultos crecieron hasta empezar a ser dominantes (aspecto que se discute con más detalle en el capítulo 5). ⁸⁹

Cuando se juntan los datos del Horrell y Humphries para todo el período, es posible realizar también un análisis de la composición

de los ingresos monetarios totales a lo largo del ciclo vital de la familia. Un análisis que revela que la importancia de los ingresos de las esposas e hijos aumenta a medida que el (varón) cabeza de familia envejece. Mientras que sus ingresos contribuyen poco cuando la familia es joven y el esposo no ha cumplido aún los cuarenta, aumentan de forma constante hacia el 50 por 100 del que habla Defoe cuando el marido supera los cuarenta y cinco y al menos algunos de sus hijos están en condiciones de contribuir sustancialmente a la renta familiar. En estos hogares de clase trabajadora, la capacidad de los hijos para generar ingresos era en gran parte un sustituto de la de sus madres y dominaba la tendencia hacia contribuciones cada vez más grandes a medida que el cabeza de familia se hacía mayor. Sin embargo, estos ingresos (fueran aportados por la madre o por los hijos) no sustituían los ingresos del padre hasta que su capacidad para generarlos empezaba a decaer a una edad avanzada. Hasta entonces, el trabajo industrial orientado al mercado de los miembros de la familia servía básicamente para elevar los ingresos totales del hogar.⁹⁰

Horrell y Humphries también examinaron otra forma de sustitución potencial. ¿Era posible que los ingresos de las esposas e hijos desempeñaran un papel estratégico principalmente en los hogares de los trabajadores varones más pobres y menos cualificados? Es decir, ¿compensaban estos ingresos «suplementarios» lo inadecuado que eran los ingresos de los varones adultos económicamente más débiles? Si esto era así, la distribución de las rentas totales de los hogares debería ser más igualitaria que la de los ingresos de los varones adultos solos. No obstante, los datos de los presupuestos estudiados por Horrell y Humphries no respaldaban esta suposición. En todos los subperíodos de su análisis, la pauta representativa de los ingresos de los varones adultos por ocupación y la pauta representativa de los ingresos familiares eran la misma: en general, cuanto mayores eran las ganancias del padre, mayores eran las ganancias del resto de los miembros de la familia, y esta pauta se ha-

cía más pronunciada a lo largo del período de comienzos de la industrialización inglesa.⁹¹ El efecto final de esta actividad industrial entre los trabajadores manuales fue un incremento de la desigualdad de los ingresos de los hogares.

El período examinado por Horrell y Humphries representa, al mismo tiempo, la «culminación» de la revolución industrial y el período clásico de la revolución industrial británica. Queda claro que eran muchas las fuerzas que influían sobre la estructura del hogar, la división sexual del trabajo y la posición de los hijos en la familia y la economía. Además, los distintos grupos ocupacionales tuvieron distinta suerte, y los efectos de los altibajos del ciclo económico fueron apreciables. Con todo, aunque las generalizaciones son arriesgadas, parecen indudables unas cuantas observaciones:

1. Las mujeres casadas tenían una gran participación en el mercado laboral. Los comienzos de la industrialización parecen haber intensificado esta participación, a pesar de que el trabajo de las mujeres siguió estando en extremo concentrado dentro de la estructura ocupacional, y después de mediados del siglo XIX los ingresos monetarios de las mujeres iniciaron un descenso que continuó hasta bien entrado el siglo XX.
2. Desde la perspectiva de la economía familiar, los niños y las mujeres eran sustitutos y seguirían siéndolo hasta que la escolarización obligatoria comenzó a sacar a los niños de la población activa avanzado el siglo XIX.
3. La renta del ciclo vital de las familias de clase trabajadora alcanzaba su máximo nivel cuando los hijos crecidos eran numerosos y se mantenían así mientras ellos permanecieran en el hogar. Por consiguiente, el bienestar de la familia en su conjunto dependía de las pautas de gasto y las redistribuciones internas respaldadas por los ingresos de múltiples individuos. El comportamiento de consumo del hogar industrial (cómo satisfacía las necesidades y deseos de sus miembros,

o permitía hacerlo a sus miembros individuales) tiene, por tanto, una importancia particular en cualquier valoración del hogar como unidad económica.

INTENSIDAD DEL TRABAJO

La intensidad del esfuerzo laboral es la dimensión más difícil de medir de la revolución industriosa. De hecho, se trata de una cuestión que incluso los economistas que trabajan con datos contemporáneos prefieren usualmente soslayar. La mayoría del trabajo histórico sobre este tema se relaciona con la agricultura, donde las tarifas a destajo de las tareas agrícolas permiten observar la intensificación del trabajo y los cambios de productividad en condiciones de tecnología constante. Dando por sentado el carácter competitivo de los mercados que generan semejantes datos, es posible hacer inferencias sobre los cambios en la intensidad del trabajo. Ya hemos aludido a alguna de esta literatura. Hay pruebas claras de que la intensificación del trabajo había alcanzado niveles elevados tanto en la agricultura como en la industria para finales del siglo XVIII. Lo que resulta menos claro es en qué preciso instante se consiguió esto.⁹² Sobre esta cuestión es mucho lo que aún resulta oscuro.

Lo mismo podría decirse de los estudios que buscan relacionar la intensidad del trabajo con tendencias en la estatura alcanzada, específicamente con el inesperado deterioro de la estatura observado en las primeras etapas de la industrialización. ¿Es posible que la reducción de la estatura media alcanzada por las generaciones que se hicieron adultas en el período 1780-1840 se debiera a un aumento en el gasto de energía y no a una reducción de la ingesta nutricional?⁹³ Las únicas generalizaciones que parece seguro hacer en la actualidad son las siguientes: 1) a comienzos del siglo XIX el ritmo del trabajo agrícola en Europa noroccidental fue mayor que en cualquier otro lugar en actividades similares; y 2) el ritmo del traba-

jo agrícola excedía entonces el observado en países menos desarrollados mucho tiempo después, cuando éstos alcanzaron un nivel de vida comparable. El momento preciso de esta intensificación continúa siendo materia de debate, pero las pruebas disponibles son coherentes con la idea de que fue la laboriosidad, y no la pauperización, lo que causó la reducción de la estatura media en esta época.

Había muchos márgenes en los que el tiempo del hogar podía reconfigurarse hacia trabajos orientados al mercado. No se trataba simplemente de elegir entre el trabajo o el ocio. Era necesario y crucial negociar entre el trabajo doméstico y el trabajo para el mercado y entre el trabajo y la educación. La posibilidad de aumentar el trabajo ofrecido en el mercado dependía de reducir las irregularidades diarias, semanales y estacionales en los ciclos laborales; llenar el tiempo de los jóvenes, los viejos y quienes estaban impedidos para salir de casa; e intensificar el ritmo de trabajo en sí. No todos estos márgenes fueron empleados por todos los tipos de hogares, pero a lo largo del largo siglo XVIII el «esfuerzo laboral por hogar» aumentó considerablemente, y al hacerlo, el curso de la renta monetaria anual de los hogares fue alejándose del salario diario de los varones adultos. El alcance de este incremento del esfuerzo laboral no puede medirse hoy con ninguna pretensión de exactitud. Sin embargo, como ejercicio mental, podríamos considerar lo siguiente: si durante el largo siglo XVIII la media de días trabajados al año aumentó un 20 por 100, el número de trabajadores domésticos involucrados con labores orientadas al mercado aumentó un 20 por 100 y la intensificación del trabajo aumentó un 10 por 100, el aumento general del trabajo orientado al mercado por hogar debió haber alcanzado el 58 por 100. Paralelamente, deberíamos hallar una disminución en el trabajo doméstico y, por tanto, una alteración de las tecnologías de consumo. En el vocabulario de Gary Becker, hacia el final de la revolución industriosa los ingresos monetarios estaban más cerca que antes de aproximarse a la posición de «renta plena» del hogar.⁹⁴

El concepto de revolución industriosa no aspira a «explicar» la revolución industrial. Nuestra meta es más bien proporcionar una explicación más completa del contexto en el que surgieron las nuevas tecnologías y los cambios organizacionales que caracterizaron la revolución industrial. En sí mismo, el contexto industrioso de la época no era suficiente para desencadenar la revolución industrial, pues es posible observarlo en lugares muy alejados de las regiones británicas que experimentaron un veloz crecimiento industrial; y, como se discutirá en el siguiente capítulo, las nuevas pautas de consumo de los hogares industriosos de clase trabajadora no pueden por sí solas dar cuenta de una porción significativa de la nueva producción industrial. Lo que sostenemos, en cambio, es que el contexto industrioso dio a los comienzos de la industrialización en Gran Bretaña unas características especiales que no poseerían los procesos de industrialización posteriores de otras partes, procesos que se produjeron en contextos en los que la oferta de trabajo era diferente.

Lo que tengo en mente puede ilustrarse recordando el elegante dictamen de D. N. McCloskey sobre la esencia de la revolución industrial: «El ingenio más que la abstinencia fue lo que gobernó la revolución industrial». Esta frase, escrita cuando la revolución industrial todavía parecía marcar una aceleración de la producción alimentada por nuevas tecnologías y formas de organización industrial, sostiene que la invención, debido al aumento de productividad que propició, fue muchísimo más importante que la abstinencia (del consumo) necesaria para garantizar un ahorro e inversión de capital mayores. La actual forma de entender las pautas macroeconómicas de la industrialización británica ha reducido de forma drástica la tasa de crecimiento de la productividad (esto es, el «ingenio») que se calcula para el período, y las pruebas de un aumento sustancial de los insumos que hemos repasado aquí reducen todavía más tales medidas. El lento aumento del PIB per cápita conduce a un aumento todavía más lento del PIB por hora de trabajo. Voth, que detectó una verdadera avalancha de trabajo adicional en el

Londres de finales del siglo XVIII, invierte por completo el dictamen de McCloskey: «La abstinencia fue más importante que el ingenio en ... la revolución industrial». Pero esta abstinencia implica abstenerse del ocio, y ello con el fin de garantizar un consumo mayor.⁹⁵ De hecho, continúa Voth, en la medida en que las rentas per cápita aumentaron, ese aumento «fue resultado de un esfuerzo adicional, y no de un incremento de la productividad: el sudor, no la inspiración ... [gobernó la] primera revolución industrial».⁹⁶

Los economistas tienden a rechazar el crecimiento impulsado por los insumos como algo diferente del crecimiento real, y menos importante. La conclusión de Voth de que la transpiración explica mejor que la inspiración buena parte del crecimiento de Gran Bretaña en el siglo XVIII le llevó a asociar la experiencia británica con la de las economías de los «tigres» asiáticos de finales del siglo XX, cuyo crecimiento Paul Krugman etiquetó con desdén como «crecimiento estalinista»: impulsado por insumos adicionales más que por mejoras de la productividad.⁹⁷ Mi argumento es diferente: por lo general, el crecimiento *empieza* siendo impulsado por los factores productivos, ya sea en la Europa de comienzos de la era moderna, el Japón decimonónico o el Sureste Asiático y el Extremo Oriente del siglo XX. Su *continuación* requiere cambios orientados al aumento de la productividad, y el éxito de esos cambios está relacionado no sólo con las decisiones de inversión de firmas y empresarios sino también con el consumo y las decisiones de inversión de los hogares.

EXPLICACIONES ALTERNATIVAS

Antes de seguir desarrollando el modelo de la revolución industriosa, debo hacer una pausa para considerar algunas interpretaciones de los mismos fenómenos generales que llegan a conclusiones muy diferentes. La revolución industriosa es un enfoque «optimis-

ta», en el sentido de que interpreta el comportamiento de los trabajadores normales y corrientes en el contexto de sus aspiraciones y oportunidades de elección. Esto no implica negar que, con frecuencia, tales oportunidades están sometidas a muchas limitaciones, pero sí supone rechazar la idea de que no existen.

Trabajadores oprimidos. La objeción más generalizada y fundamental a mi enfoque sostiene que lo que yo denomino consumidores con aspiraciones eran sencillamente trabajadores oprimidos. El argumento nos es familiar porque se trata de la historia estándar de cómo se forjó la clase trabajadora (tuvo que ser creada, en gran medida contra la voluntad de la materia prima humana) con el fin de fundar un orden industrial capitalista. Para la creación de este orden, la construcción de la jaula de hierro en la que estamos confinados todos, fue necesario destruir una forma de vida antigua gobernada por los principios de una economía moral. Acostumbrados a mezclar trabajo y juego a su juicio, según los ritmos marcados por las estaciones y alternando períodos de trabajo intenso y de ociosidad, los hombres tuvieron que ser sometidos a una disciplina de trabajo sistemática,⁹⁸ y siendo:

hombres que no acumulaban, que no eran codiciosos, que estaban acostumbrados a trabajar para obtener su sustento y no para maximizar sus ingresos, fue necesario enseñarles a ser obedientes al estímulo del dinero en efectivo ...⁹⁹

El trabajador inglés del siglo XVIII, inherentemente colectivista y antiindividualista, descrito por E. P. Thompson, resistía de forma activa las innovaciones del consumo como una amenaza para su forma de vida: «El proceso capitalista y el comportamiento habitual no económico están en un conflicto activo y consciente, como lo está su resistencia a las nuevas pautas de consumo».¹⁰⁰ En resumen, el capitalismo emergente hubo de afrontar la doble tarea de crear, al

mismo tiempo, su fuerza laboral de trabajadores industriosos y sus consumidores.

Las «necesidades del capital» parecen explicar este impulso inexorable hacia la regularización del trabajo y la prolongación tanto de la jornada laboral como del año laboral, una explicación respaldada tanto por los economistas marxistas como por los economistas clásicos. El capitalismo industrial, se sostenía, avanza con el aumento de la proporción entre capital y trabajo. A medida que el número y el coste de las máquinas por trabajador se incrementan, los beneficios pasan a depender de que se mantenga estos activos de capital funcionando de forma continua. Por tanto, es necesario alterar los hábitos laborales para adaptarlos a las insistentes demandas de la máquina.¹⁰¹ Esta descripción del funcionamiento de la economía capitalista impresionó notablemente a Karl Marx. Mientras que bajo el socialismo, la tecnología encarnada en el capital, podía liberar a las personas del trabajo pesado, bajo el capitalismo sólo servía para imponer jornadas de trabajo más largas, pues el trabajo era la fuente de la plusvalía, el beneficio del capitalista.¹⁰²

Con semejante abolengo, no es sorprendente que la creencia de que la industrialización impuso (y sigue imponiendo) más horas de trabajo haya sido aceptada como un hecho convencional. Los estudios de la revolución industrial por lo general coinciden en que el año laboral aumentó entre un 20 y un 25 por 100 durante el período clásico de 1760-1830.¹⁰³ Lo que *está* en discusión es la motivación de ese aumento. ¿Qué ocurrió? ¿Que una población que valoraba el ocio y la autonomía se vio obligada a trabajar más duro y durante más tiempo y tuvo que abandonar con pesar su antigua cultura material? O bien ¿que al perseguir sus propias metas, esa población participó activamente (en formas acaso desordenadas e ineficaces) en la construcción de algo que no podía preverse por completo, un nuevo tipo de economía y sociedad? Al reflexionar sobre esta pregunta, tenemos que dejar abierta la posibilidad de que uno pueda necesitar ayuda para perseguir sus «propias» metas. Acaso los tra-

bajadores, pese a sus quejas, aceptaban el hecho de que la disciplina impuesta por el sistema fabril los obligara a trabajar de forma más regular e intensa pues con ello lograban obtener unos mayores ingresos que (desde su perspectiva) les hubieran resultado inalcanzables si todo dependiera de su disciplina personal. De forma similar a Odiseo, que pidió que se le atara al mástil de su nave al pasar por la isla de las sirenas, la disciplina de la fábrica forzó a los trabajadores a hacer lo que querían hacer pero no podían hacer sin ayuda.¹⁰⁴

En este punto, es posible hacer dos observaciones. En primer lugar, es desde todo punto de vista posible, de hecho es probable, que la necesidad y la oportunidad se conjugaran para intensificar el trabajo orientado al mercado, incluso en la experiencia de las mismas personas a lo largo de un lapso de tiempo. Cuando la «oportunidad» conduce a un mayor trabajo orientado al mercado y unos ingresos más altos, un descenso de los salarios o los precios puede tener como consecuencia no una retirada del mercado sino lo que se percibe como una «necesidad» de intensificar el esfuerzo laboral para defender un nivel de vida alcanzado recientemente. Al discutir la curva de oferta atípica de la mano de obra que, se piensa, caracteriza la situación de muchos trabajadores preindustriales, Persson señaló que «el avance a lo largo de la curva a medida que los salarios aumentan puede incluir procesos de aprendizaje y de formación de hábitos que darán cierta rigidez a los niveles de consumo alcanzados». De este modo, es posible que los trabajadores que sufren una disminución de sus ingresos opten, en lugar de desandar la curva de oferta de mano de obra en sentido descendente, por «romper» la trayectoria de ésta y ofrecer significativamente más trabajo que antes en cualquier nivel salarial dado. Así, una acumulación de capital de consumo (una especie de «aprender haciendo», en la esfera del consumo) puede conducir la economía, mediante un efecto trinquete, hacia una revolución industriosa.¹⁰⁵

En segundo lugar, una debilidad notable del argumento pesimista sobre la motivación de los trabajadores es su confianza en las

denuncias contemporáneas de la pereza, indolencia e irresponsabilidad de la clase trabajadora, unos testimonios tan vívidos como ideológicamente cargados. Estos comentarios prácticamente nunca eran observaciones desinteresadas de comportamientos reales. En lugar de ello, formaban parte de una ideología que definía la otredad de la población trabajadora y su incapacidad para el autogobierno.¹⁰⁶ El cultivo de esta figura retórica, un pilar de la «doctrina de la utilidad de la pobreza», tenía el beneficio práctico de servir de excusa para el pago de salarios bajos.¹⁰⁷ La facilidad con la que algunos historiadores que se ven a sí mismos como defensores del hombre común se apropiaron de estas afirmaciones resulta irónica. Unas ideas que habían servido a quienes las expusieron originalmente para justificar la subordinación de los órdenes inferiores debido a su falta de autocontrol y su desinterés por el mejoramiento espiritual terminaron siendo utilizadas por los defensores de la «economía moral» como prueba de la inocencia natural precapitalista del hombre común. Unos y otros están lejos de hacer justicia a los trabajadores de la Europa preindustrial.

TRABAJADORES DESNUTRIDOS

Una segunda objeción a la revolución industriosa no se centra en si los trabajadores preferían tener más bienes que tener más tiempo libre, una cuestión que considera ociosa en la medida en que muchos trabajadores estaban demasiado desnutridos para contemplar una alternativa semejante.

Robert Fogel presenta un cuadro de la Gran Bretaña y la Francia dieciochescas en el que el comportamiento industrioso de la población pobre no tiene cabida, pues el nivel de nutrición de ésta era incapaz de permitirle un esfuerzo laboral prolongado o enérgico. Hacía mucho tiempo que los pobres se habían adaptado a este estado de cosas crónico ajustando, por un lado, su «biomasa» (eran bajos

de estatura y ligeros de peso) y, por otro, su ritmo de trabajo y la frecuencia de sus pausas de descanso. Esto es, el ocio del que «disfrutaban» era una amarga necesidad.¹⁰⁸

En opinión de Fogel, el único consumo al que los plebeyos británicos y franceses podían razonablemente aspirar hacia 1800 era una ingesta calórica suficiente para convertirse en trabajadores productivos en primer lugar. En ambos casos, se trataba de sociedades pobres que sólo a lo largo del siglo XIX consiguieron escapar del hambre y las muertes prematuras provocadas por la desnutrición. Fogel sostiene que la comida disponible per cápita era tal que, dados ciertos supuestos acerca de su distribución en las diferentes clases y las necesidades calóricas del metabolismo basal y las funciones corporales, la nutrición disponible en Inglaterra era insuficiente para permitir un trabajo continuo al menos en el quintil inferior de la población trabajadora. En Francia, las cosas eran todavía peores. Fogel resume la situación así:

Hacia finales del siglo XVIII, los individuos que ocupaban el 20 por 100 inferior de la distribución calórica de Francia e Inglaterra carecían de la energía necesaria para trabajar de forma continua y estaban en efecto excluidos de la población activa. Además, incluso aquellos que formaban parte de la población activa tenían apenas una pequeña cantidad de energía que pudieran dedicar al trabajo.¹⁰⁹

Según los cálculos de Fogel, fue la superación de este máximo nutricional extremadamente bajo en el siglo XIX lo que «explica la tasa de crecimiento del 30 por 100 que conoció Gran Bretaña desde 1790». Para sustentar esta afirmación, señala que:

El incremento de la cantidad de energía disponible para el trabajo tuvo dos efectos. Aumentó la tasa de participación en la población activa al sumar a ella el 20 por 100 inferior de las unidades de consumo de 1790 que hasta entonces, por término medio, sólo habían tenido energía suficiente para caminar con lentitud unas pocas

horas. Por otro lado, para quienes ya pertenecían a la población activa, la intensidad del trabajo por hora aumentó debido a que la cantidad de calorías disponibles por cada día laboral se elevó en cerca de un 50 por 100 ... El efecto combinado del incremento de la energía dietética disponible para el trabajo y el aumento de la eficacia humana en la transformación de la energía dietética en trabajo parece explicar cerca del 50 por 100 del crecimiento económico que experimentó Gran Bretaña desde 1790.¹¹⁰

En pocas palabras, para Fogel la revolución industriosa es un acontecimiento de los siglos XIX y XX. Es el resultado de la eliminación de una restricción de la oferta: la oferta de alimentos suficientes para permitir un trabajo pesado y regular. Antes de 1800 no tenemos consumidores ambiciosos; por el contrario, tenemos trabajadores desnutridos a los que un aumento exógeno, y por lo demás inexplicable, de la productividad agrícola en el siglo XIX salvó de la vida «horrible, brutal y breve» dedicada al trabajo lento, intermitente e improductivo que llevaban antes.

¿Por qué es incorrecto el argumento de Fogel sobre los límites impuestos por una ingesta nutricional insuficiente? Hay tres razones para ello: la primera, de orden económico; la segunda, de carácter técnico, y la tercera, de naturaleza histórica. En primer lugar, si la restricción nutricional impedía la participación de un porcentaje sustancial de personas en la población activa potencial, sería de esperar que la elasticidad-renta de la demanda para el caso de los alimentos hubiera sido alta y hubiera estado dirigida principalmente hacia las fuentes más baratas de calorías y nutrientes. Sin embargo, los estudios sobre las pautas de consumo británicas han llevado a cálculos de la elasticidad de la demanda de comida en la Inglaterra del siglo XVIII que varían entre 0,63 y 0,70.¹¹¹ (Por cada incremento de un 1 por 100 en la renta, el gasto en comida se elevó entre un 0,63 y un 0,70 por 100.) Los productos con las elasticidades-renta de la demanda más altas fueron, en orden decreciente, los siguientes: cerveza, productos lácteos, carne y azúcar.¹¹² Esto pone de manifiesto

un gran interés en la adquisición de comida, pero no necesariamente un fuerte interés en la adquisición de calorías adicionales.

El comportamiento del consumidor en el siglo XVIII y comienzos del siglo XIX no era coherente con una situación de desnutrición corriente, debido a que la elasticidad de la demanda de *calorías* (en oposición a la de *comida*) no fue superior a 0,45, incluso en los tiempos más difíciles desde un punto de vista económico. Algo que evidencia un fuerte interés en alimentos más atractivos, más procesados y preparados y más prácticos en este período es el significativo aumento del «coeficiente comida-valor» (el valor de los productos alimenticios y bebidas consumidas en relación con el valor de los alimentos base) de 1,26 en 1695 a 1,43 en 1800 y 1,57 en 1850.¹¹³ De hecho, al parecer la calidad nutricional en la Gran Bretaña del siglo XVIII se correlacionaba inversamente con el aumento de la renta, esto es, que el aumento de la renta tendía a emplearse en la adquisición de dietas inferiores desde un punto de vista nutricional. En el capítulo 4 exploraremos con mayor detenimiento la «lógica» subyacente de elecciones perversas de este tipo, pero es importante anotar aquí que fue la elección más que la escasez en sí lo que condujo a la pobreza nutricional observada a comienzos del siglo XIX.¹¹⁴

El segundo punto débil del argumento de Fogel se encuentra en la metodología que utilizó para concluir que la ingesta calórica de los grupos de rentas más bajas era inadecuada para el trabajo continuo. Fogel empezó con cálculos de la media de calorías per cápita disponibles en Gran Bretaña y Francia en su conjunto y luego distribuyó esta cantidad de comida disponible por deciles de ingresos. Como es obvio, la comida se distribuye en los grupos de renta de forma menos desigual que los ingresos: Fogel consideró una gama de coeficientes de Gini (medidas de la desigualdad) coherentes con la necesidad de dejar al decil más pobre con comida suficiente como para sobrevivir y optó por uno que resultaba verosímil.¹¹⁵

Esta metodología es sugerente y reveladora, pero no es sólida. Esto es, un pequeño cambio en cualquiera de los supuestos se tra-

duce en grandes diferencias en los resultados. Hans-Joachim Voth ha explorado estos problemas en detalle.¹¹⁶ Para empezar, los cálculos sobre la comida total disponible en Francia y Gran Bretaña en 1800 son inciertos. Además, es posible cuestionar la simetría en la distribución de los alimentos entre los deciles de ingresos que Fogel da por sentado (la ingesta calórica del decil más rico, asume, está tan por encima de la media nacional como la del decil más pobre está por debajo de ella). Igualmente dudosa es la distinción radical que, supone Fogel, existe entre las necesidades nutricionales del metabolismo basal y de la energía laboral, como también lo es el supuesto de que la ingesta calórica necesaria para trabajar se requiere todos los días de la semana y del año. Lo que sabemos actualmente acerca de cada una de estas dimensiones sencillamente no nos permite hacer cálculos lo bastante precisos como para que sus resultados sean útiles. Al respecto, Voth concluía que «incluso modificaciones menores en los supuestos de Fogel conducen a cambios radicales en uno de sus hallazgos principales, a saber, que una sección grande de las clases pobres de Gran Bretaña no consumía comida suficiente para realizar más que una cantidad de trabajo muy limitada».¹¹⁷

Por último, es necesario señalar que la versión de Fogel sobre cómo se consiguió «escapar del hambre» depende en gran medida de un acontecimiento histórico exógeno e inexplicado: un brusco aumento de la producción de alimentos después de 1790. Lo que sabemos acerca de la evolución de la producción alimenticia confirma sin duda las difíciles circunstancias de la vida en Gran Bretaña y la mayoría de Europa en las décadas de finales del siglo XVIII y comienzos del siglo XIX. La población estaba creciendo entonces velozmente y la inestabilidad del escenario internacional contribuía a elevar los precios de los alimentos. No obstante, durante la mayor parte del siglo XVIII los precios de los alimentos habían sido bajos y la producción había aumentado. Y del crecimiento continuado de la productividad agrícola en gran parte de Europa noroccidental nos

hemos ocupado antes en este capítulo. La cronología propuesta por Fogel no tiene esto en cuenta y depende de un cambio de tendencia que desencadenó una aceleración en la producción de alimentos poco después de 1800, un cambio de tendencia del que no existen pruebas.

Pese a todas estas reservas, resulta claro que Fogel se ocupa de un problema que también es central para este estudio: ¿cómo se traduce el crecimiento económico en un mayor bienestar? Su «huida del hambre», a la que atribuye el 50 por 100 del crecimiento británico desde 1790, parece ser un *deus ex machina*. Pero incluso así, anota que el crecimiento económico después de 1790 produjo «apenas una modesta y desigual mejora en la salud, las condiciones nutricionales y la longevidad de las clases más bajas antes de 1890».¹¹⁸ La producción de una mayor cantidad de metal, textiles e incluso alimentos no se traduce *por sí misma* en una vida mejor y más larga. Para determinar cómo pueden alcanzarse estos resultados deseados, Fogel dirige nuestra atención a la relación entre el cuerpo humano individual y la economía: en su enfoque, la nutrición y el trabajo están mediados por la masa corporal. Este estudio hace hincapié en otra cuestión, a saber, en la familia como unidad de producción y consumo que media (para mejor o peor) entre la economía de mercado y el bienestar individual de sus miembros.

El aumento de productividad que permitieron las nuevas tecnologías y formas de organización, que conocemos como revolución industrial requirió muchas décadas de maduración antes de poder incidir con toda su fuerza en el crecimiento económico global. En general, los trabajadores asalariados de Europa hubieron de hacer frente a un descenso de los salarios reales durante buena parte de los comienzos de la era moderna. En cierto modo, los de Europa noroccidental corrieron mejor suerte, pero sólo excepcionalmente vieron crecer sus ingresos reales. A pesar de estos obstáculos evidentes para el aumento de la renta, el largo siglo XVIII fue testigo de un aumento sustancial de la producción y el comercio y de mejoras

apreciables en las condiciones de vida material. El crecimiento económico nunca tiene explicaciones sencillas; siempre es consecuencia de la interacción de múltiples fuerzas. No obstante, en este período desempeñó un gran papel el aumento de trabajo orientado al mercado en los hogares de Europa noroccidental. No cabe duda de que hubo momentos y lugares en los que este nuevo trabajo se proporcionó bajo coacción; pero asunto más relevante es el de cómo los hogares optaron por un nuevo despliegue de sus recursos productivos para alcanzar nuevas metas de consumo. Una revolución industriosa precedió a la revolución industrial.

vida, maximizan su bienestar nivelando el consumo a lo largo de su ciclo vital.» Offer, *The Challenge of Affluence*, p. 40. Sin embargo, se pregunta Offer, ¿qué queda de estos supuestos si las decisiones de los individuos tienden, sistemáticamente, inconstantes o «miopes», infravalorando el futuro de manera persistente en relación con sus deseos presentes? Su libro es una investigación sobre este dilema de la sociedad contemporánea.

80. Mandeville, *Fable*, I, p. 116 [trad. cast., ed. cit., p. 64].

81. Hume, *Treatise*, libro III, parte ii, sección vii. «No hay cualidad de la naturaleza humana que cause errores más fatales en nuestra conducta que la que nos lleva a preferir lo presente a lo distante y remoto» [trad. cast., ed. cit., vol. 2, pp. 774-775].

82. Mandeville, *Fable*, I, p. 104 [trad. cast., ed. cit., p. 65]. Winch, *Riches and Poverty*, p. 78. Sobre la frugalidad neerlandesa (esto es, la elevada tasa de ahorro), Mandeville escribió: «Los holandeses, generalmente, se esfuerzan por promover entre sus súbditos la mayor frugalidad posible, no porque consideren esto una virtud sino porque, como anteriormente he demostrado, así conviene a sus intereses». *Fable*, Observación Q, p. 96 [trad. cast., ed. cit., p. 123].

83. Smith, *Wealth of Nations*, vol. I, libro II, cap. iii, pp. 351-371.

84. Smith, *Theory of Moral Sentiments*, parte IV, cap. ii, p. 189 [trad. cast. ed. cit., pp. 330-331].

85. Smith, *Wealth of Nations*, vol. II, libro IV, cap. viii, p. 179.

86. Winch, *Riches and Poverty*, pp. 89, 126.

87. Xiaokai Yang y Jeff Borland, «A Microeconomic Mechanism for Economic Growth», *Journal of Political Economy* 99 (1991), pp. 460-482.

88. Allyn Young, «Increasing Returns and Economic Progress», *The Economic Journal* 38 (1928), pp. 527-542.

89. El problema al que nos referimos aquí es similar al que enfrentaron las economías de Europa oriental cuando iniciaron la «transición» del socialismo al capitalismo. Un economista polaco describía el problema de esta forma: «Estamos a punto de saltar del trampolín confiando plenamente en que cuando terminemos de caer la piscina estará llena de agua».

90. Smith, *The Wealth of Nations*, vol. I, libro I, cap. i, p. 15. Smith describe con estas palabras la diferencia entre la primera y la cuarta (y última) etapas de la vida económica: caza, pastoreo, agricultura y comercio.

CAPÍTULO 3

1. Para una invocación particularmente evocativa del modelo maltusiano, véase Emmanuel Le Roy Ladurie, «L'histoire immobile», *Annales. Economies, Sociétés, Civilisations*. 29 (1974), pp. 673-692 (traducción inglesa: «Motionless History», *Social Science History* 1 (1977), pp. 115-136. Entre los clásicos de esta tradición se encuentran Wilhelm Abel, *Agricultural Fluctuations in Europe*, (Methuen, Londres, 1980 [1935, 1966]); B. H. Slicher van Bath, *The Agrarian History of Western Europe, 500-1850*, Edward Arnold, Londres, 1963.

2. Ester Boserup, *The Conditions of Agricultural Growth*, University of Chicago Press, Chicago, 1965 [hay traducción castellana: *Las condiciones del desarrollo en la agricultura: la economía del cambio agrario bajo la presión demográfica*, Tecnos, Madrid, 1967].

3. Por ejemplo, la población puede pasar de un sistema de agricultura de rozas, itinerante, a un sistema sedentario de rotación de dos cultivos y, posteriormente, a un sistema de rotación de tres cultivos. Cada uno de estos cambios requiere nuevas herramientas (arados en lugar de azadas) y el mantenimiento de más animales que proporcionen fuerza de tracción y abono. Dado que la tierra se cultiva de forma más intensiva (de una vez cada diez años, por decir algo, a cada segundo año, y luego, según este ejemplo, a dos de cada tres años), la producción total aumenta.

4. La «agricultura orgánica» puede definirse como un sistema de cultivo en el que (prácticamente) todos los insumos se producen en la granja, en lugar de comprarse a fuentes no agrícolas (energía, fertilizantes artificiales). En un sistema semejante, es muy probable que cualquier aumento de la productividad de la tierra venga acompañado de una disminución de la productividad laboral. Las razón para ello es que usualmente el aumento de intensidad se consigue a expensas del período de barbecho. Un período de barbecho menor requiere la introducción de algún otro método para preservar la fertilidad del suelo, lo que, casi de forma inevitable, se traduce en un aumento del trabajo tanto por unidad de área de cultivo como por unidad de producción.

5. Cuando Dios expulsa a Adán y Eva del jardín del Edén, maldice la tierra en las palabras que dirige a Adán: «Maldito sea el suelo por tu cau-

sa: con fatiga sacarás de él el alimento todos los días de tu vida. Espinas y abrojos te producirá, y comerás la hierba del campo. Con el sudor de tu rostro comerás el pan, hasta que vuelvas al suelo, pues de él fuiste tomado» (Génesis 3:17-19).

6. Marshall Sahlins, *Stone Age Economics*, University of Chicago Press, Chicago, 1972, en especial el capítulo «The Original Affluent Society», pp. 1-39; Eric Wolf, *Peasants*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs (Nueva Jersey), 1966.

7. La economía orgánica se discute con detalle en E. A. Wrigley, *Continuity, Chance and Change. The character of the Industrial Revolution in England*, Cambridge University Press, Cambridge, 1988. La idea de un destino ecológico común que Europa occidental esquivó por «azar» se expone de forma muy provocadora en Kenneth Pomeranz, *The Great Divergence. China, Europe and the Making of the Modern World Economy*, Princeton University Press, Princeton (Nueva Jersey), 2000.

8. Jan de Vries, «Boserup as Economics and History», *Peasant Studies Newsletter* 1 (1972), pp. 45-50.

9. Akira Hayami, «Keizai Shakai no Seiritsu to sono Tokushitsu» (El surgimiento de la sociedad económica y sus características), en Shakai Keizaishi Gakkai, ed., *Atarashii Edo Jidaizo o Motomete*, Toyo Keizai Shinposha, Tokio, 1967, según se discute en Kaoru Sugihara, «Labour-intensive Industrialisation in Global History», XIII Congreso Internacional de Historia Económica, Buenos Aires, 2002.

10. Akira Hayami, «A Great Transformation. Social and Economic Change in Sixteenth and Seventeenth Century Japan», *Bonner Zeitschrift für japanologie* 8 (1986), p. 6.

11. Kaoru Sugihara, «The East Asian Path of Economic Development. A Long-Term Perspective», en Giovanni Arrighi, Takeshi Hamashita y Amark Selden, eds., *The Resurgence of East Asia. 500, 150, and 50 Year Perspectives*, Routledge, Londres, 2000, pp. 78-123; Kaoru Sugihara, «The State and the Industrious Revolution in Tokugawa Japan», London School of Economics, Working paper n.º 02/04 (febrero de 2004); véase también Osamu Saito, «Work, Leisure and the Concept of Planning in the Japanese Past» (inédito, 1996); Osamu Saito, «Gender, Workload and Agricultural Progress. Japan's Historical Experience in Perspective»,

en Rene Leboutte, ed., *Protoindustrialisation. Recherches récentes et nouvelles perspectives. Mélanges en souvenir de Franklin Mendels*, Librairie Droz, Ginebra, 1996, pp. 129-151.

12. Los mecanismos causales que subyacen a este proceso son motivo de un intenso debate. Pueden conducir a la posición defendida por Marc Elvin y Eric Jones, según la cual Asia derivó hacia una posición ecológica en la que era posible mantener a una población muy grande pero con un estándar de vida muy bajo («una trampa de alto grado de equilibrio»), o a la que han desarrollado en años más recientes James Lee y Wang Feng, por un lado, y Kenneth Pomeranz, por otro, según la cual la historia de China, hasta 1800 en cualquier caso, es la de un éxito demográfico, al sustentar a una población enorme con niveles de vida comparables a los de Europa. James Z. Lee y Wang Feng, *One Quarter of Humanity. Malthusian Mythology and Chinese Realities*, Harvard University Press, Cambridge (Massachusetts), 1999; Pomeranz, *The Great Divergence*; Eric L. Jones, *The European Miracle. Environments, Economies and Geopolitics in the History of Europe and Asia*, Cambridge University Press, Cambridge, 1981; Mark Elvin, *The Pattern of the Chinese Past*, Stanford University Press, Stanford (California), 1973.

13. Sugihara «Labour-intensive Industrialisation in Global History», p. 15.

14. Kaoru Sugihara, «The East Asian Path of Economic Development. A Long-term Perspective», en Giovanni Arrighi, Takeshi Hamashita y Amark Selden, eds., *The Resurgence of East Asia. 500, 150, and 50 Year Perspectives*, Routledge, Londres, 2003, pp. 90, 102.

15. Se puede encontrar la aplicación más desarrollada de esta teoría en E. A. Wrigley y Roger Schofield, *The Population History of England, 1541-1871. A Reconstruction*, Edward Arnold, Londres, 1981, en especial los capítulos 11 y 12.

16. La agricultura alternante es un sistema de rotación de cultivos sin años de barbecho en el que se alternan los cereales con legumbres y tubérculos; la agricultura convertible es un régimen de cultivo anual de entre cinco y nueve años al que sigue el sembrado de hierbas artificiales, con lo que se «convierte» la tierra de cultivo en pastos durante varios años. Véase Bruce Campbell y Mark Overton, «Productivity Change in Euro-

pean Agricultural Development», en Bruce Campbell y Mark Overton, eds., *Land, Labour and Livestock. Historical Studies in European Agricultural Productivity*, Manchester University Press, Manchester, 1991, pp. 1-50.

17. Sobre este tema complejo, véase Eric Jones, *Agriculture and Economic Growth in England, 1650-1815*, Methuen, Londres, 1967; Slicher van Bath, *Agrarian History of Western Europe*; Campbell y Overton, eds., *Land, Labour and Livestock*.

18. Quienes iniciaron el debate original fueron Hobsbawm y Hartwell: Eric J. Hobsbawm, «The British Standard of Living, 1790-1850», *Economic History Review* 10 (1957), pp. 46-68; Robert M. Hartwell, «The Rising Standard of Living in England, 1800-1850», *Economic History Review* 13 (1961), pp. 397-416; Eric J. Hobsbawm, «The Standard of Living During the Industrial Revolution. A Discussion», *Economic History Review* 16 (1963), pp. 119-134; Robert M. Hartwell, «The Standard of Living. An Answer to the Pessimists», *Economic History Review* 16 (1963), pp. 135-146. Aunque estos artículos definieron el debate, también fueron importantes las contribuciones de T. S. Ashton (optimista) y E. P. Thompson (pesimista).

19. Charles Feinstein, «Pessimism Perpetuated. Real Wages and the Standard of Living in Britain During and After the Industrial Revolution», *Journal of Economic History* 58 (1998), p. 642. Véase también Gregory Clark, «Farm Wages and Living Standards in England, 1670-1869», *Economic History Review* 54 (2001), pp. 477-505.

20. Johan Soderberg, Ulf Jonsson y Christer Persson, *A Stagnating Metropolis. The Economy and Demography of Stockholm, 1750-1850*, Cambridge University Press, Cambridge, 1991, pp. 65-86. Los autores comparan los salarios reales (por lo general en términos de la capacidad para comprar pan) de dieciocho ciudades europeas a lo largo del período 1730-1789. En catorce de esas ciudades la línea de tendencia de los salarios reales durante este período es por lo menos -0,50. Sólo en una ciudad ésta tiene un valor positivo (+0,05, en Copenhague). En la mayoría de las ciudades no se aprecia ninguna tendencia ascendente duradera hasta después de 1850.

21. N. F. R. Crafts y C. K. Harley, «Output Growth and the Industrial Revolution. A Restatement of the Crafts-Harley View», *Economic History Review* 45 (1992), pp. 703-730.

22. Los economistas pueden albergar la esperanza de que su conocimiento acumulado contribuya a hacer que la posteridad sea mejor de lo que de otro modo sería, pero sólo los historiadores económicos son capaces de mejorar las condiciones de nuestros ancestros.

23. De hecho, algunas celebraciones locales no contaban con ninguna sanción oficial, pues se originaban en cultos populares propios del lugar.

24. Christopher Dyer, *Standards of Living in the Later Middle Ages. Social Change in England c. 1200-1520*, Cambridge University Press, Cambridge, 1989, p. 224.

25. K. G. Persson, «Consumption, Labour and Leisure in the Late Middle Ages», en D. Menjot, ed., *Manger et boire au Moyen Age*, Centre d'Études Médiévales de Nice, Niza, 1984, pp. 219-20; Abel, *Agricultural Fluctuations in Europe*, p. 59. Micheline Baulant descubrió que en París los trabajadores de la construcción trabajaban cerca de 250 días al año, pero que sólo 190 de ellos eran días laborales completos (los demás eran festivos parciales). Micheline Baulant, «Le salaire des ouvriers du bâtiment à Paris de 1400 à 1726», *Annales: Economies, Sociétés, Civilisations* 26 (1971), p. 470.

26. Hans-Joachim Voth, «Seasonality of Baptisms as a Source for Historical Time-Budget Analysis. Tracing the Disappearance of Holy Days in Early Modern England», *Historical Methods* 27 (1994), pp. 127-128.

27. Leo Noordegraaf, *Hollands welvaren? Levensstandaard in Holland 1450-1650*, Octavo, Bergen, 1985, pp. 58-60.

28. Baulant, «Les salaires des ouvriers du bâtiment», pp. 470-471. Desde 1549 hasta el primer tercio del siglo xvii, el año laboral tenía, aproximadamente, entre 272 y 277 días laborales potenciales. Después de 1666, el número de días laborales se elevó a 286 o 287, aunque en 1673 esta cantidad parece haberse reducido a entre 280 y 282 días. Para Francia en su conjunto, Muchembled confirma que el número de fiestas religiosas se «redujo drásticamente» de sesenta a menos de treinta en el curso del siglo xvii. Robert Muchembled, *Société et mentalités dans la France xvie-xviii siècles*, A. Colin, París, 1990, p. 89.

29. Hans-Joachim Voth, *Time and Work in England, 1750-1830*, Oxford University Press, Oxford, 2001, p. 274n. Voth destaca la importancia

que el gobierno atribuía a esta reforma al relatar que, después de las protestas del clero y los disturbios callejeros que tuvieron lugar en Viena, se ordenó a la policía montada patrullar las calles y se obligó a los tenderos a abrir a las once de la mañana en los días que antes eran fiestas de guardar. Sin embargo, hasta 1771 no se abolió la obligatoriedad de asistir a misa en esos días. Sandgruber, *Die Anfänge der Konsumgesellschaft*, pp. 377-378.

30. Jan de Vries, «The Labour Market», en Karel Davids y Leo Noordeggraaf, eds., *Economic and Social History in the Netherlands*, NEHA, Ámsterdam, 1993, p. 62. Información sobre el día laboral y el año laboral en Jan de Vries, «An Employer's Guide to Wages and Working Conditions in the Netherlands, 1450-1850», en Carol Leonard y Boris Mironov, eds., *Hours of Work and Means of Payment. The Evolution of Conventions in Pre-industrial Europe*, XI International Economic History Congress, Milán, 1994, pp. 47-63. Entre 1600 y 1850 el día laboral para los trabajadores manuales oscilaba entre un máximo de catorce horas (incluidas dos horas de descanso, para un total de doce horas de trabajo) y trece horas (incluidas dos horas y media de descanso, para un total de diez horas y media de trabajo). El número de horas de trabajo se reducía en los meses de invierno a medida que las horas de luz disminuían. Antes de 1574, el máximo de horas de trabajo al año estaba aproximadamente en 2.600 horas (más 550 de pausas, para un total de 3.100 horas); después, esta cifra se elevó hasta aproximadamente tres mil cien horas (más seiscientos de pausas, para un total de 3.700 horas). A 50º de latitud norte y contando todos los días de la semana salvo el domingo, hay en total 4.270 horas de luz solar al año; por tanto, las horas de luz no laborables eran muy pocas y se concentraban en los meses de verano, en los que los días eran más largos.

31. Voth, «Seasonality of Baptisms», p. 131.

32. E. H. Phelps Brown y Sheila V. Hopkins, «Seven Centuries of Builders' Wage-rates», *Economica* 22 (1955), pp. 195-206; «Seven Centuries of the Price of Consumables, Compared with Builders' Wage-rates», *Economica* 23 (1956), pp. 296-314.

33. Gregory Clark e Ysbrand van der Werf, «The Industrious Revolution or Calvinist Middle Ages?», *Journal of Economic History* 58 (1998),

pp. 830-843. Clark y Van der Werf prosiguen rechazando esta conclusión porque creen que la productividad agrícola medieval (tanto por trabajador como por tarea) era casi tan alta como en el siglo XIX. Los autores terminan con la afirmación, poco verosímil, de que la Inglaterra medieval se conformaba con sus interpretaciones y, por tanto, debió de haber sido casi tan industrial como la de mediados del siglo XIX. John Hatcher repasa las pruebas relativas a la cantidad de ocio en la Inglaterra posterior a la peste y concluye que después de la Peste Negra la población trabajaba menos de lo que lo hacía antes. «Después bien pudieron trabajar menos de lo que podían, pero antes el exceso de trabajo obligaba a muchos a trabajar más de lo que hubieran querido.» En estos comentarios no se ocupa de la relación del nivel de trabajo en cualquiera de estos períodos con la situación de los siglos XVIII o XIX. John Hatcher, «England in the Aftermath of the Black Death», *Past and Present* 144 (1994), pp. 27-28.

34. Los estudios modernos sobre el uso del tiempo se discuten en el capítulo 6. La metodología se discute en F. Thomas Juster, «The Validity and Quality of Time Use Estimates Obtained from Recall Diaries», en F. Thomas Juster y Frank Stafford, eds., *Time, Goods, and Well-Being*, University of Michigan Press, Ann Arbor, 1985, pp. 63-91.

35. Voth, *Time and Work in England, 1750-1830*, p. 130.

36. Hans-Joachim Voth, «Time and Work in Eighteenth-Century London», *Journal of Economic History* 58 (1998), pp. 29-58. Voth, *Time and Work in England*.

37. La costumbre no era exclusiva de Inglaterra. En tierras alemanas, la observancia del «*blauwe Montag*» era una práctica común entre los artesanos. No existe una expresión comparable en los Países Bajos, y en las nóminas conservadas tampoco se aprecia una tendencia a evitar trabajar los lunes.

38. George Grantham, «Agricultural Supply during the Industrial Revolution. French Evidence and European Implications», *Journal of Economic History* 49 (1989), pp. 44-45.

39. Gregory Clark, «Productivity Growth without Technological Change in European Agriculture before 1850», *Journal of Economic History* 47 (1987), p. 432. Los trabajos posteriores de Clark no siempre han sido consecuentes con este hallazgo.

40. En Flandes, la productividad laboral parece haberse mantenido inalterada a comienzos de la era moderna, mientras que la productividad de la tierra aumentó de forma sustancial. G. Dejongh y E. Thoen, «Arable Productivity in Flanders and the Former Territory of Belgium in a Long Term Perspective», en Van Bavel y Thoen, eds., *Land Productivity and Agro-Systems in the North Sea Area*, Brepols, Turnhout, 1999, pp. 30-65. En Holanda, un proceso de aumento de la productividad respaldado por inversiones de capital hasta 1660 dio paso a un proceso de diversificación de los cultivos e intensificación del trabajo en el siglo XVIII. De Vries y Van der Woude, *The First Modern Economy*, pp. 229-234; B. J. P. van Bavel, «Arable Yields and Total Arable Output in the Netherlands from the late Middle Ages to the end of the Ancien Régime», en Van Bavel y Thoen, *Land Productivity and Agro-Systems*, pp. 85-113.

41. George Grantham, «Division of Labour. Agricultural Productivity and Occupational Specialization in Pre-industrial France», *Economic History Review* 46 (1993), tabla 4.

42. Paul Bairoch convierte esta afirmación en el eje de su decisivo análisis de la urbanización mundial. Paul Bairoch, *Cities and Economic Development*, University of Chicago Press, Chicago, 1988.

43. Jan de Vries, *European Urbanization, 1500-1800*, Methuen, Londres, 1984.

44. Estos cálculos se basan en Gilbert Rozman, *Urban Networks in Ch'ing China and Tokugawa Japan*, Princeton University Press, Princeton (Nueva Jersey), 1973.

45. Las cuatro categorías de población de la figura 3.2 representan una versión estilizada de un largo proceso de cambio que tuvo lugar en Europa occidental y central. Las categorías de «grandes ciudades» (por encima de los 10.000 habitantes) y «pequeñas ciudades» (entre 5.000 y 10.000) provienen de De Vries, *European Urbanization*. Como es evidente, la diferencia entre población agrícola y no agrícola resulta más difícil de medir con exactitud. Las pautas mostradas aquí proceden de E. A. Wrigley, «Urban Growth and Agricultural Change. England and the Continent in the Early Modern Period», *Journal of Interdisciplinary History* 15 (1985), pp. 683-728; Robert Allen, «Economic Structure and Agricultural

Productivity in Europe, 1300-1800», *European Review of Economic History* 3 (2000), pp. 1-25.

46. George Grantham, «Division of Labour», pp. 2-3.

47. Sobre el prolongado reinado de la interpretación «republicanísima» del período colonial, véase T. H. Breen, «Narrative of Commercial Life. Consumption, Ideology, and Community on the Eve of the American Revolution», *William and Mary Quarterly* 50 (1993), pp. 478-480, y las referencias citadas allí. Sobre la denominada «revolución del mercado», véase Charles Sellers, *The Market Revolution. Jacksonian America, 1815-1846*, Oxford University Press, Oxford, 1991.

48. Citado en T. H. Breen, «Narrative of Commercial Life», p. 474.

49. Para estudios de la literatura protoindustrial, véase Sheilagh Ogilvie y Markus Cerman, eds., *European Proto-Industrialization*, Cambridge University Press, Cambridge, 1996; René Leboutte, ed., *Protoindustrialisation. Recherches récentes et nouvelles perspectives. Mélanges en souvenir de Franklin Mendels*, Librairie Droz, Ginebra, 1996.

50. Joan Thirsk, *Economic Policies and Projects. The Development of a Consumer Society in Early Modern England*, Oxford University Press, Oxford, 1978, p. 175.

51. *Ibid.*, p. 174.

52. «El almidón, las agujas, los alfileres, las ollas, las sartenes, los cordones, el jabón, el vinagre o los calcetines no figuran en las listas de la compra de [nuestros hombres], pero sí lo hacen regularmente en las mías. Los hombres bien pueden pasarlos por alto, ¿pero cómo se las arreglarían sus familias sin ellos?» *Ibid.*, pp. 22-23.

53. Entre las contribuciones más importantes a este concepto se encuentran los trabajos de Franklin Mendels, «Proto-Industrialization, the First phase of the Industrialization Process», *Journal of Economic History* 32 (1972), pp. 241-261; Leboutte, ed., *Protoindustrialisation. Recherches récentes*; Peter Kriedte, Hans Medick y Jürgen Schumbohm, *Industrialization Before Industrialization*, Cambridge University Press, Cambridge, 1981.

54. Donald C. Coleman, «Proto-industrialization. A Concept Too Many?», *Economic History Review* 36 (1983), pp. 435-448.

55. Considérese la explicación de Gloria Main sobre el surgimiento de la actividad industrial rural donde uno menos lo esperaría, a saber, en

Nueva Inglaterra, donde las tierras eran abundantes; allí las familias rurales desde la primera mitad del siglo XVIII «reorganizaron la producción doméstica» de modo que en la década de 1770 el que las mujeres se dedicaran a tejer, entre otras actividades, «no era un aspecto de la pobreza rural ni una respuesta a las exigencias de la frontera, sino una adaptación colonial a una economía mercantil en expansión, una variante femenina de la intensificación del trabajo». Gloria Main, «Gender, Work and Wages in Colonial New England», *William and Mary Quarterly* 51 (1994), p. 66.

56. Tilly y Scott, *Women, Work and the Family*, pp. 15, 21; Bridget Hill, *Women, Work and Sexual Politics in Eighteenth Century England*, McGill-Queen's University Press, Montreal y Kingston, 1989, p. 24.

57. El concepto de economía familiar se inspira en la influyente obra de A. V. Chayanov, *The Theory of Peasant Economy*, R. D. Irwin, Homewood (Illinois), 1966. Irwin analiza la economía familiar del campesinado ruso a la que considera gobernada no por la búsqueda de beneficios o la maximización sino por el mantenimiento de un «equilibrio entre trabajo y consumo» a lo largo del curso del ciclo de vida familiar. El concepto también está en deuda con la noción de «Das ganze Haus» de Otto Brunner: «Das "Ganze Haus" und die alt-europäische Ökonomik» (1958), en *Neue Wege der Verfassungs- und Sozialgeschichte* (Vandenhoeck und Ruprecht, Gotinga, 1968²), pp. 103-127.

58. Entre las contribuciones notables a la abundante literatura sobre el tema podemos mencionar los trabajos de Alice Clark, *Working Life of Women in the Seventeenth Century*, A. M. Kelly, Nueva York, 1968 (edición original de 1919); Ivy Pinchbeck, *Women Workers and the Industrial Revolution*, George Routledge & Sons, Londres, 1930; Lawrence Stone, *The Family, Sex and Marriage in England 1500-1800*, Harper & Row, Nueva York, 1977; Hill, *Women, Work and Sexual Politics*; Martha Howell, *Women, production and Patriarchy in late Medieval Cities*, University of Chicago Press, Chicago, 1987; Claudia Goldin, «The U-Shaped Female Labor Force Function in Economic Development and Economic History», en T. Paul Schultz, ed., *Investment in Women's Human Capital*, University of Chicago Press, Chicago, 1995, pp. 61-90.

59. Max Weber, *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism* (1903/1904), Harper & Row, Nueva York, 1930, p. 60 [hay traducción

castellana: *La ética protestante y el espíritu del capitalismo moderno*, Península, Barcelona, 1989, p. 59].

60. Medick, «The Proto-Industrial Family Economy», pp. 297-298. Acaso resulte mejor considerar el «anacronismo sincrónico» como una especie de rezago temporal que hacía que la familia albergara ideales y formas de comportamiento antiguos en un escenario nuevo e inhóspito. Medick pensaba que este híbrido constituía un «modo de producción» diferente, un intermedio entre los modos de producción feudal y capitalista de Marx.

61. Franklin Mendels, «Niveau des salaires et âge au mariage en Flandre, xvii^e-xviii^e siècles», *Annales: Economies, Sociétés, Civilisations* 39 (1984), pp. 939-956; David Levine, *Family Formation in an Age of Nascent Capitalism*, Academic Publishers, Nueva York, 1977.

62. Citado en Medick, «The Proto-Industrial Family Economy», p. 305.

63. Hans Medick, «The Proto-industrial Family Economy», en Peter Kriedte, Hans Medick y Jürgen Schlumbohm, *Industrialization Before Industrialization*, Cambridge University Press, Cambridge, 1981, pp. 69, 70.

64. Medick, «Proto-Industrial Family Economy», p. 303.

65. Lo que es peor, siendo los defensores de la cultura e ideales atávicos de la economía familiar, estos trabajadores no podían convertirse con facilidad en consumidores modernos. Al buscar preservar una forma de vida tradicional, malinterpretaron los precios altos como una señal para «festejar, jugar y beber en exactamente aquellas situaciones de crecimiento potencial en las que el empresario capitalista que contrataba el trabajo doméstico podía haber obtenido máximo beneficio». *Ibid.*, p. 301.

66. Ad Knotter, «Problemen van de "family economy". Gezinsarbeid en arbeidsmarkt in preindustrieel Europa», en Michiel Baud y Theo Engelen, eds., *Samen wonen, samen werken? Vijf essays over de geschiedenis van arbeid en gezin*, Verloren, Hilversum, 1994, pp. 35-71. Sobre la economía familiar adaptativa, véase Richard Wall, «Some Implications of the Earnings, Income and Expenditure Patterns of Married Women in Populations in the Past», en Henderson y Wall, eds., *Poor Women and Children in the European Past*, Routledge, Londres, 1994, pp. 312-335. Sobre la diversidad de las actividades económicas, véase Michael Mitterauer, «Ges-

chlechtsspezifische Arbeitsteilung und Geschlechterrollen in ländlichen Gesellschaften Mitteleuropas», en *Familie und Arbeitsteilung. Historisch-vergleichende Studien*, Bohlau, Viena y Colonia, 1992, pp. 58-148.

67. Pam Sharpe, «Literally Spinsters. A New Interpretation of Local Economy and Demography in Colyton in the Seventeenth and Eighteenth Centuries», *Economic History Review*, 44 (1991), pp. 46-65; Peter Earle, «The Female Labour Market in London in the Late Seventeenth and Early Eighteenth Centuries», *Economic History Review* 42 (1989), pp. 328-353.

68. Liana Vardi, *The Land and the Loom. Peasants and Profit in Northern France, 1680-1800*, Duke University Press, Durham (Carolina del Norte), 1993.

69. Ulrich Pfister, «The Proto-Industrial Household Economy. Toward a Formal Analysis», *Journal of Family History* 17 (1992), pp. 201-232; Ulrich Pfister, *Die Züricher Fariques. Protoindustrielles Wachstum vom 16. zum 18. Jahrhundert*, Chronos, Zúrich, 1992, pp. 264-280.

70. Martine Segalen, *Love and Power in the Peasant Family. Rural France in the Nineteenth Century*, University of Chicago Press, Chicago, 1983.

71. Frederic Le Play, *Les ouvriers Européens*, Alfred Mame et fils, Tours, 1877-1889, citado en Wall, «Some Implications», pp. 312-325. Le Play determinó que las esposas de sus treinta y seis hogares trabajan, por término medio, 311 días al año: 83 en trabajos pagos fuera del domicilio familiar, 87 en labores no remuneradas como parte de las actividades productivas de la empresa familiar, y 141 en labores domésticas y crianza de los hijos.

72. Michael Anderson, «New Insights into the History of the Family in Britain», en Anne Digby, Charles Feinstein y David Jenkins, eds., *New Directions in Economic and Social History*, vol. 2, Macmillan, Londres, 1992, p. 131. Véase también Peter Laslett, «Family and Household as Work Group and Kin Group. Areas of Traditional Europe Compared», en Richard Wall, Jean Robin y Peter Laslett, eds., *Family Forms in Historic Europe*, Cambridge University Press, Cambridge, 1983, pp. 513-563.

73. Ad Knotter, «Problemen van de "Family Economy"», p. 69.

74. Amanda Vickery, «Golden Age to Separate Spheres? A Review of the Categories and Chronology of English Women's History», *Histori-*

cal Journal 36 (1993), pp. 383-414; Judith Bennett, «History That Stands Still. Women's Work in the European Past», *Feminist Studies* 14 (1988), pp. 269-283.

75. Robert B. Shoemaker, *Gender in English Society, 1650-1850. The Emergence of Separate Spheres?*, Longman, Londres, 1998, pp. 308-318.

76. El exhaustivo estudio de los datos disponibles sobre la participación de las mujeres en la población activa realizado por Horrell y Humphries los llevó a concluir que los comienzos de la industrialización trajeron consigo una intensificación en la participación de las mujeres casadas en el mercado de trabajo: para 1787-1815, calculan, dos tercios de las mujeres casadas contribuían con ingresos monetarios a la renta familiar. A mediados del siglo XIX este nivel había caído a poco menos de la mitad de las mujeres casadas. Sheilagh Ogilvie, en un estudio del trabajo de las mujeres en Alemania meridional, observa que «incluso los supuestos más conservadores [utilizados por ella para interpretar los datos disponibles] dan como resultado una tasa de participación femenina en la población activa que prácticamente iguala la tasa registrada en Alemania en 1999 (42 por 100) y supera de forma significativa las de Latinoamérica y el Caribe (35 por 100), el Sureste Asiático (33 por 100) u Oriente Próximo y el norte de África (27 por 100) [en 2000-2001]». Sheilagh Ogilvie, «Women and Labour Markets in Early Modern Germany», *Jahrbuch für Wirtschaftsgeschichte* 2004/2 (2004), p. 36.

77. John Styles, «Clothing the North. The Supply of Non-Elite Clothing in the Eighteenth-Century North of England», *Textile History* 25 (1994), p. 152.

78. Bibi Panhuysen, *Maatwerk. Kleermakers, naaisters, oudkleerkopers en de gilden (1500-1800)*, IISG, Ámsterdam, 2000, pp. 326-327.

79. Beverly Lemire, *Dress, Culture, and Commerce. The English Clothing Trade Before the Factory, 1660-1800*, St. Martin's Press, Nueva York, 1997, p. 4.

80. Margaret Spufford, «The Cost of Apparel in Seventeenth-Century England, and the Accuracy of Gregory King», *Economic History Review* 53 (2000), p. 701.

81. Sir Frederick Morton Eden, *The State of the Poor. A History of the Labouring Classes in England, with Parochial Reports* (edición abreviada), George Routledge and Sons, Londres, 1928, pp. 108-109.

82. Lemire, *Dress, Culture, and Commerce*, p. 115. En otra parte, Lemire afirma que las nuevas oportunidades, centradas alrededor de los textiles, que las mujeres tenían para participar como individuos en la economía de mercado supusieron una «remodelación de las pautas de trabajo» que «contribuyó de forma sustancial a la salud de las economías familiares y, por tanto, a la demanda de bienes de consumo». Sin embargo, señala una diferencia esencial: antes, las mujeres y los hijos también trabajaban, pero sin recibir a cambio de sus esfuerzos pagos regulares en metálico. «Su posición de dependencia económica les impedía hacer realmente elecciones personales como consumidores.» Por tanto, en su opinión, la innovación clave del largo siglo XVIII fueron los ingresos individuales, que ofrecieron un respaldo más fuerte a las aspiraciones de consumo personales dentro del hogar. Beverly Lemire, *Fashion's Favorite. The Cotton Trade and the Consumer in Britain, 1600-1800*, Oxford University Press, Oxford, 1991, p. 51.

83. John Benson, *The Penny Capitalists. A Study of Nineteenth-Century Working-Class Entrepreneurs*, Rutgers University Press, New Brunswick (Nueva Jersey), 1983, pp. 118-119.

84. Citado en George Alter, «Work and Income in the Family Economy. Belgium, 1853 and 1891», *Journal of Interdisciplinary History* 15 (1984), p. 268.

85. E. A. Wrigley, «Men on the Land and Men in the Countryside», en L. Bonfield et al., eds., *The World We Have Gained*, Basil Blackwell, Oxford, 1986, pp. 296-297.

86. En 1515-1585 las mujeres constituían sólo el 7 por 100 de los miembros del gremio de comerciantes de géneros de Amberes (al que estaban obligados a afiliarse todos los minoristas de la ciudad), pero este porcentaje se elevó gradualmente hasta alcanzar un 25 por 100 (siempre excluyendo a las mujeres que trabajaban en nombre de sus maridos) para la segunda mitad del siglo XVIII. Laura Van Aert, «To Thrive or Survive? Retailers in Antwerp (ca. 1648-ca. 1748)» (ensayo inédito), Universidad de Amberes, 2005.

87. Daniel Defoe, *A plan of the English Commerce*, 2 vols., Londres, 1726-1727, pp. 89-91.

88. Thomas Sokoll, «Early Attempts at Accounting the Unaccountable. Davies and Eden's Budgets of Agricultural Labouring Families in

Late-Eighteenth-Century England», en Pierenkemper, ed., *Zür Ökonomik des Privaten Haushalts*, pp. 34-60.

89. Sara Horrell y Jane Humphries, «Women's Labour Force Participation and the Transition to the Male-Breadwinner Family, 1790-1865», *Economic History Review* 48 (1995), pp. 89-117; Sara Horrell y Jane Humphries, «The Origins and Expansion of the Male Breadwinner Family. The Case of Nineteenth-Century Britain», en Janssens, ed., *Rise and Decline*, pp. 25-65.

90. La interpretación de Horrell y Humphries es decididamente menos «optimista» que la ofrecida aquí. Esta diferencia se explica en parte por su interés en el curso de los acontecimientos en las décadas anteriores a 1830, la era clásica de la revolución industrial. Las pautas que señalo aquí resultan más claramente visibles cuando se tiene en cuenta todo el conjunto de datos hasta la década de 1860.

91. Horrell y Humphries señalan una excepción a esta pauta general: los varones que trabajan tejiendo calcetines o en telares manuales tenían por término medio ingresos muy bajos, mientras que los ingresos de los otros miembros de sus familias eran relativamente altos; esto mitigaba el impacto de sus bajos salarios y, acaso, ayuda a explicar la persistencia de los telares manuales pese a la competencia de las fábricas. El estudio de John Lyons sobre los telares manuales demuestra que en la década de 1820, cuando el salario que niños y jóvenes podían obtener en las fábricas aumentó hasta superar lo que podían ganar en el telar, las familias optaron por enviar a sus hijos a las fábricas mientras que los adultos continuaban trabajando en el telar, y ello incluso cuando para garantizar que los hijos obtuvieran un trabajo semejante la familia necesitaba trasladarse físicamente a una colonia industrial. John Lyons, «Family Response to Economic Decline. Handloom Weavers in Early Nineteenth Century Lancashire», *Research in Economic History* 12 (1989), pp. 45-91.

92. Gregory Clark ha sostenido en ocasiones que el mayor cambio hacia un trabajo más intensivo en la agricultura inglesa se había producido ya en el siglo XIV. Gregory Clark, «Labour Productivity in English Agriculture, 1300-1800», en Campbell y Overton, eds., *Land, Labour and Livestock*, pp. 211-35. Véase también Gregory Clark, «Too Much Revo-

lution. Agriculture and the Industrial Revolution, 1700-1860», en Mokyr, *The British Industrial Revolution*, pp. 226-229.

93. Para una discusión animada de estas explicaciones rivales de la reducción de estatura, véase el debate entre Voth y Komlos: Hans-Joachim Voth, «Height, Nutrition, and Labor. Recasting the "Austrian Model"», *Journal of Interdisciplinary History* 25 (1995), pp. 627-636; «Physical Exertion and Stature in the Habsburg Monarchy, 1730-1800», *Journal of Interdisciplinary History* 27 (1996), pp. 263-275; John Komlos y Albert Ritschl, «Holy Days, Work Days, and the Standard of Living in the Habsburg Monarchy», *Journal of Interdisciplinary History* 26 (1995), pp. 57-66; John Komlos, «Shrinking in a Growing Economy? The Mystery of Physical Stature During the Industrial Revolution», *Journal of Economic History* 58 (1998), pp. 779-802.

94. Ésta fue una era en la que el salario de los varones adultos, el indicador en el que usualmente se concentran los estudios sobre poder adquisitivo, dejó de ser una guía fiable. En décadas recientes se ha observado el mismo fenómeno a medida que los ingresos reales de los individuos han terminado siguiendo un curso distinto al de los ingresos reales de las familias.

95. Voth, «Time and Work», p. 56. Véase también M. A. Bienefeld, *Working Hours in British Industry. An Economic History*, Weidenfeld and Nicolson, Londres, 1972, pp. 15-19.

96. Voth, *Time and Work*, pp. 271-272.

97. Paul Krugman, «The Myth of Asia's Miracle», *Foreign Affairs* 73 (1994), pp. 62-78.

98. La presentación clásica de la intensificación del trabajo durante la industrialización temprana es el trabajo de E. P. Thompson, «Time, Work-Discipline, and Industrial Capitalism», *Past and Present* 38 (1967), pp. 56-97; véase también Keith Hopkins, «Work and Leisure in Pre-Industrial Society», *Past and Present* 29 (1964), pp. 50-62; Asa Briggs, «Work and Leisure in Industrial Society», *Past and Present* 30 (1965), pp. 96-102.

99. Sidney Pollard, *The Genesis of Modern Management*, Penguin, Harmondsworth, 1969 (edición original de 1965), p. 106.

100. E. P. Thompson, *Custom in Common*, New Press, Nueva York, 1993, pp. 12, 14. Thompson sí reconoce que más tarde, bien entrado el si-

glo XIX, las necesidades de los trabajadores «fueron remodeladas, se elevó el umbral de sus expectativas materiales, se devaluaron las satisfacciones culturales tradicionales y se destruyó la autoridad de las expectativas acostumbradas». John Styles, «Custom or Consumption? Plebian Fashion in Eighteenth-Century England», en Berg y Eger, eds., *Luxury in the Eighteenth Century*, p. 103.

101. John Rule, *The Experience of Labour in Eighteenth-Century Industry*, Croom Helm, Londres, 1981, p. 59.

102. Karl Marx, *Capital*, International Publishers, Moscú, 1961, vol. I, parte III, «The Production of Absolute Surplus Value», pp. 177-311 [hay traducción castellana: *El capital*, Siglo XXI, México, 1994, tomo I, vol. 1, sección tercera, «La producción del plusvalor absoluto», pp. 215-378].

103. Nick Tranter, «The Labour Supply, 1780-1860», en Roderick Floud y Donald McCloskey, eds., *The Economic History of Britain Since 1700*, Cambridge University Press, Cambridge, 1981 (primera edición), pp. 204-26; Sidney Pollard, «Labour in Great Britain», en Peter Mathias y M. M. Poston, eds., *Cambridge Economic History of Europe*, vol. 7, Cambridge University Press, Cambridge, 1978, pp. 55-59.

104. Gary Cross, en su estudio sobre el tiempo de trabajo, manifiesta su decepción con E. P. Thompson por dar la impresión de que los trabajadores, en lugar de proteger la autonomía de su cultura, en lo relativo a las horas laborales y el ritmo de trabajo, renunciaron voluntariamente a su propensión preindustrial al trabajo irregular y la curva de oferta atípica de la mano de obra con el fin de asegurarse ingresos más altos. Gary Cross, «Worktime and Industrialization. An Introduction», en su *Worktime and Industrialization. An International History*, Temple University Press, Filadelfia, 1988, pp. 3-20. Sobre el problema del autocontrol individual, véase también Gregory Clark, «Factory Discipline», *Journal of Economic History* 54 (1994), pp. 128-163. Clark argumenta que la disciplina fabril no es la solución de un problema técnico (la «lógica» de la máquina) sino de un problema de autocontrol, similar a las medidas forzosas que se adoptan para favorecer el ahorro o el cumplimiento de una dieta. La disciplina fabril eleva artificialmente el costo a corto plazo de escaquearse.

105. Persson, «Consumption, Labour and Leisure». Shammas implícitamente apela al modelo del «trinquete» cuando, después de condenar

las pésimas prácticas nutricionales de las familias plebeyas de finales del siglo XVIII, observa que aunque estas prácticas (dependencia de minoristas, fuerte preferencia por el pan de trigo recién hecho) habían sido bastante sensatas cuando se arraigaron a comienzos del siglo XVIII, habían dejado de serlo a finales de siglo cuando «con los precios altos y el suministro irregular de productos lácteos ... *estaban atrapados*». Carole Shammas, «The Eighteenth-Century. English Diet and Economic Change», *Explorations in Economic History* 21 (1984), p. 267 (el subrayado es mío). Algo muy similar había sugerido bastante antes D. E. C. Eversley, que daba cuenta del crecimiento del mercado doméstico después de 1750 (cuando los precios de los alimentos empezaron a subir) de esta forma: «como resultado de las experiencias de las décadas previas [de precios bajos de los alimentos], una gran parte de la población buscó mantener el nivel de vida alcanzado en un contexto de dificultades crecientes mediante combinaciones, mayores esfuerzos y, si era necesario, limitando la fertilidad. Y más allá de eso, es posible incluso que tuvieran que prescindir de algunas cosas que acaso consideraran esenciales para mantener el “deco-ro”». D. E. C. Eversley, «The Home Market and Economic Growth in England, 1750-1780», en E. L. Jones y G. E. Mingay, eds., *Land, Labour, and Population in the Industrial Revolution*, Edward Arnold, Londres, 1967, p. 218. Véase también Eric L. Jones, *Agriculture and the Industrial Revolution*, Blackwell, Oxford, 1974.

106. Joseph Townsend, un clérigo inglés, lo dijo así en su *Dissertation on the Poor Laws* (Londres, 1786): «Los pobres saben poco de los motivos que estimulan a la acción a las personas de rango más elevado: orgullo, honor y ambición. En general, lo único que consigue incitarlos y empujarlos al trabajo es el hambre. Las asambleas legislativas más sabias nunca lograrán concebir un castigo para el criado desobediente más equitativo, eficaz o apropiado, en cualquier sentido, que el hambre». Citado en Peter Mathias, «Leisure and Wages in Theory and Practice», en Peter Mathias, *The Transformation of England*, Methuen, Londres, 1979, p. 158.

107. Para un panorama completo de las opiniones contemporáneas sobre esta doctrina, véase E. A. Furness, *The Position of the Laborer in a System of Nationalism*, Houghton Mifflin, Nueva York, 1920, cap. 6.

108. Robert William Fogel, *The Escape from Hunger and Premature Death 1700-2100. Europe, America and the Third World*, Cambridge University Press, Cambridge, 2004. Antes de Fogel, otros autores propusieron también interpretaciones de la historia económica y demográfica basadas en aspectos nutricionales, como Hermann Freudenberg y Gaylord Cummins, «Health, Work and Leisure Before the Industrial Revolution», *Explorations in Economic History* 13 (1976), pp. 1-12; y Thomas McKeown, *The Modern Rise of Population*, Academic Press, Nueva York, 1976.

109. Fogel, *Escape from Hunger*, p. 33.

110. *Ibid.*, pp. 33-34.

111. El cálculo más alto (que desde un punto de vista estadístico es débil, pues no permite descartar que la elasticidad verdadera sea sólo 0,46) lo ofrece N. F. R. Crafts, «Income Elasticities of Demand and the Release of Labour by Agriculture During the British Industrial Revolution», *Journal of European Economic History* 9 (1980), pp. 156-159. El más bajo (relacionado con los pobres de las zonas rurales en un período de precios altos, 1787-1796) proviene de Gregory Clark, Michael Huberman y Peter Lindert, «A British Food Puzzle, 1770-1850», *Economic History Review* 48 (1995), pp. 215-237. Voth señala que en la actualidad las elasticidades de los países del Tercer Mundo están entre 0,7 y 0,9.

112. De estos productos, únicamente la cerveza era lo que los economistas denominan un «bien superior», esto es, uno de aquellos bienes en los que un incremento de un 1 por 100 en la renta tiene como consecuencia un incremento de *más* de un 1 por 100 en el gasto. Clark, Huberman y Lindert, «A British Food Puzzle», p. 224.

113. *Ibid.*, p. 220.

114. El comportamiento del consumidor de los países pobres actuales tampoco ofrece mucho apoyo a la idea de los trabajadores encerrados en una «trampa nutricional». En una reseña del libro de Fogel, Angus Deaton anota que los intentos de poner a prueba esta teoría no han conseguido ofrecer respaldo a sus conclusiones: «En las economías modernas, incluso en las muy pobres, la trampa no puede ser obligatoria; las aproximadamente dos mil calorías que podrían proporcionar los medios para escapar de ella pueden comprarse con sólo una fracción del salario diario». Angus Deaton, «The Great Escape. A Review of Robert Fogel's *The Great Escá-*

pe from Hunger and Premature Death, 1700-2100», *Journal of Economic Literature* 44 (2006), p. 110.

115. Robert William Fogel, «New Sources and New Techniques for the Study of Secular Trends in Nutritional Status, Mortality, and the Process of Aging», *Historical Methods* 26 (1993), pp. 5-43.

116. Voth, *Time and Work*, pp. 161-172.

117. *Ibid.*, p. 170.

118. Fogel, *Escape from Hunger*, p. 8.

CAPÍTULO 4

1. De Vries, «Between Purchasing Power and the World of Goods», pp. 89-107.

2. Por ejemplo, en el análisis de los inventarios de pobres del Essex dieciochesco realizado por Peter King se anota que «muchos historiadores, incluidos los que han estudiado Essex, han presentado este período como uno en el que el nivel de vida de los pobres decayó o se mantuvo estático». No obstante, King llegó a la conclusión de que los inventarios revelaban algo diferente: «El labrador rico de finales del siglo XVII tenía menos bienes que los muy pobres de finales del siglo XVIII». Peter King, «Pauper Inventories and the Material Lives of the Poor in the Eighteenth and Early Nineteenth Centuries», en Tim Hitchcock, et al., eds., *Chronicle of Poverty. The Voices and Strategies of the English Poor, 1640-1840*, ... Sr. Martin's Press, Nueva York, 1997, pp. 179-180, 183.

3. Una selección de las obras más importantes incluye Lois Green Carr y Lorena S. Walsh, «The Standard of Living in the Colonial Chesapeake», *The William and Mary Quarterly* 45, tercera serie (1988), pp. 135-159; Hester Dibbits, *Vertrouwd bezit. Materiële cultuur in Doesburg en Maassluis, 1650-1800*, SUN Memoria, Ámsterdam, 2000; Peter Earle, *The Making of the English Middle class*, Methuen, Londres, 1989; Mark Overton, Jane Whittle, et al., *Production and Consumption in English Households, 1600-1750*, Routledge, Londres, 2004; Benoît Garnot, *Un déclin. Chartres au XVIIIe siècle*, Editions de L. T. H. S., París, 1991; Benoît Garnot, *La culture matérielle en France aux XVIIe, XVIIIe et XIXe siècles*, Ophrys, París, 1995; Johan A. Kamermans, *Materiële cultuur in de Krimpenerwaard in de zeventiende en achttiende eeuw*, A.A.G. Bijdragen 39, Wageningen, 1999; Gloria L. Main y Jackson T. Main, «Economic Growth and the Standard of Living in southern New England, 1640-1774», *Journal of Economic History* 48 (1988), pp. 27-46; Ruth-E. Mohrmann, *Alltagswelt im Land Braunschweig*, Waxman, Münster, 1990; Stana Nenadic, «Middle-Rank Consumers and Domestic Culture in Edinburgh and Glasgow, 1720-1840», *Past and Present* 145 (1994), pp. 122-156; Annik Pardailhé-Galabrun, *The Birth of Intimacy. Private and Domestic Life in Early Modern Paris*, Polity Press, Cambridge, 1991; Daniel Roche, *Le peuple de Paris. Essai sur la culture populaire au XVIIIe siècle*, Aubier Mouton, París, 1981; C. Schelstraete, H. Kintaert y D. de Ruyck, *Het einde van de onveranderlijkheid. Arbeid, bezit en woonomstandigheden in het land van Nevel tijdens de 17e en 18e eeuw*, Heemkundig Kring "Her Land van Nevele", Nevele, 1986; Anton Schuurman, *Materiële cultuur en levensstijl*, AAG Bijdragen 30, Wageningen, 1989; Lorna Weatherill, *Consumer Behavior and Material Culture in Britain, 1660-1760*, Routledge, Londres, 1988; Thera Wijsenbeek-Olthuis, *Achter de gevels van Delft*, Verloren, Hilversum, 1987.

4. Kamermans, *Materiete cultuur in de Krimpenerwaard*, pp. 137-138, 284.

5. Micheline Baulant, «L'appréciation du niveau de vie. Un problème, une solution», *Histoire et Mesure* 4 (1989), p. 290.

6. Lorna Weatherill, «The Meaning of Consumer Behavior in Late Seventeenth- and Early Eighteenth-Century England», en Brewer y Porter, eds., *Consumption and the World of Goods*, p. 209.

7. Earle, *English Middle Class*, pp. 281, 300. La renta más baja para la clase media de Earle eran unos ingresos anuales de 50 libras esterlinas.

8. Overton, Whittle, et al., *Production and Consumption*, pp. 90-91.

9. Main y Main, «Economic Growth», p. 44. El carácter fronterizo de Nueva Inglaterra a mediados del siglo XVII contribuye a exagerar la transformación, pero no deja de ser impresionante descubrir en los inventarios post mórtem de Wethersfield, Connecticut, que en la década de 1640 las casas de la localidad carecían de sillas (tenían taburetes y bancos únicamente), mientras que en la década de 1790 la residencia media tenía casi