

|||||

VII ENCUENTRO DE DIDÁCTICA DE LA HISTORIA ECONÓMICA

Sesión D. Instrumentos para la enseñanza de la Historia Económica: manuales y procedimientos para las clases prácticas.

|||||

PROCEDIMIENTOS, MÉTODOS Y MATERIALES: PRESENTACIÓN DE UNA NUEVA GUÍA DE INSTRUMENTOS DOCENTES

José Ramón Moreno Fernández
Gracia Gómez Urdáñez
Agustín Galán García

Yo creo que, originariamente, el cerebro de una persona es como un pequeño ático vacío en el que hay que meter el mobiliario que uno prefiera. Las gentes necias amontonan en ese ático toda la madera que encuentran a mano, y así resulta que no queda espacio en él para los conocimientos que podrían serles útiles, o, en el mejor de los casos, esos conocimientos se encuentran tan revueltos con otra montonera de cosas que les resulta difícil dar con ellos. Pues bien, el artesano hábil tiene muchísimo cuidado con lo que mete en el ático del cerebro. Sólo admite en el mismo las herramientas que pueden ayudarle a realizar su labor; pero de éstas sí que tiene un gran surtido y lo guarda en el orden más perfecto. Es un error el creer que la pequeña habitación tiene paredes elásticas y que puede ensancharse indefinidamente. Créame: llega un momento en que cada conocimiento nuevo que se agrega supone el olvido de algo que ya se conocía. Por consiguiente, es de la mayor importancia no dejar que los datos inútiles desplacen a los útiles.

Sir Arthur Conan Doyle

La intención de esta comunicación es presentar brevemente una nueva guía docente que publicará en fechas próximas la editorial Tecnos. Se trata de una recopilación de materiales docentes pensada específicamente para las asignaturas de historia que se cursan en Relaciones Laborales y Ciencias del Trabajo. Sin embargo ha sido elaborada por tres profesores de Historia Económica con una óptica preferente de Historia Económica —aunque por supuesto, se han incluido aspectos sociales, políticos e institucionales—, de manera que también esperamos que sea de utilidad para cualquier profesor o estudiante de historia económica, con independencia de la titulación en la que se imparta la materia.

Su concepción y preparación, como es de todos sabido, no han debido enfrentarse a un territorio enteramente virgen. En efecto, aunque no abundan los trabajos como éste, aunque de hecho sólo hay un precedente con similares objetivos, hay que empezar por reconocer su calidad y su influencia. Como se verá, hemos partido del camino trazado

por la *Guía Práctica*, que ha resultado esencial desde hace casi diez años en la docencia de todos nosotros¹. Por supuesto, no hemos tratado de sustituirla sino más bien de completarla y de actualizarla. Completarla porque es cierto que coincidimos en buena parte de los contenidos, pero nuestros fines no son exactamente los mismos. La docencia en Relaciones Laborales y en Ciencias del Trabajo entraña la presencia de apartados específicos sobre el terreno social y sobre aspectos del mercado de trabajo, la organización del trabajo o la empresa. Actualizarlo porque en los últimos diez años ha habido novedades en la historiografía. Algunas perspectivas que no hace mucho eran residuales han ido ganando terreno hasta merecer un primer plano en nuestras explicaciones del pasado histórico. Tales serían, por ejemplo, el caso de la historia ecológica —que, sin embargo, ya tenía un sitio de honor en la *Guía Práctica*—, de la perspectiva regional como marco del crecimiento, del enfoque de género en el análisis de los mercados de trabajo, de las teorías de la especialización flexible en el estudio de las organizaciones empresariales, etcétera. Todas estas novedades son mucho más que una moda pasajera y han puesto a nuestra disposición una gran cantidad de materiales nuevos que matizan, enriquecen y en algunos casos discuten las interpretaciones tradicionales y que era urgente incorporar a una docencia actualizada.

Los autores pensamos que la docencia en Historia Económica debe ser eminentemente práctica, en el sentido de que debe situar al estudiante en contacto con las obras, con las teorías y con los argumentos de los historiadores económicos, pero también con los materiales sobre los que se ha construido todo esto. De este modo, la docencia teórica ha de ser inseparable del uso constante de cuadros, gráficos, esquemas teóricos, mapas, imágenes, etcétera. Instrumentos todos ellos dirigidos a lograr al menos varios objetivos entrelazados:

- Afianzar su perspectiva histórica, ampliando su horizonte temporal a fin de dotarle de una nueva dimensión de análisis de los problemas económicos y laborales. La variable temporal permite alcanzar al alumno una visión dinámica de los hechos económicos, sociales y políticos con que contrastar los enfoques estáticos y planteamientos categóricos al uso en otras disciplinas.
- Habituar al alumno al empleo activo de todos estos materiales para que aprenda a interrogarlos personalmente con vistas a desarrollar su espíritu crítico, primer paso para la formación de un criterio propio.
- Ayudar al alumno a familiarizarse con el tipo de análisis y razonamientos propios de las ciencias sociales, es decir, adiestrarles para que razonen teniendo presente la interacción continua y cambiante de factores muy varia-

¹ Se trata de E. Tello, coord. (1994), *Guía práctica de Historia Económica Mundial*, Barcelona, Universidad de Barcelona.

dos. La Historia es campo propicio para tales ejercicios. Asimismo, la Historia Económica puede desempeñar un papel integrador de primer orden dado el altísimo grado de transversalidad con el que cuenta y que procede de su pertenencia al tronco común de una disciplina integradora y globalizadora, la Historia. Este hecho debe despertar en el alumno deseos de más conocimiento, de nuevos planteamientos, de nuevas preguntas, etcétera.

- Transmitir, en última instancia, en qué consiste el trabajo del historiador; esto es, mediante qué herramientas, tanto documentales como teóricas, y por medio de qué instrumentos conceptuales se elaboran las explicaciones del pasado —que, de todas formas, no difieren mucho del modo en que se construyen las explicaciones del presente—. Así el estudiante será consciente de cuáles son sus virtudes y cuáles sus limitaciones. Como se ha dicho más arriba, somos conscientes de que sólo en raras ocasiones tales habilidades van a formar parte de la vida laboral de nuestros alumnos; pero eso no significa que este objetivo no sea crucial como parte de su equipaje intelectual.

Por lo demás, desde el punto de vista del proceso de aprendizaje, el trabajo regular con los materiales que se proponen, puede permitir tanto al profesor como al alumno, ponderar al menos el grado de conocimientos positivos adquiridos por el estudiante, el grado de comprensión, la capacidad de análisis, de síntesis y la facultad de evaluación.

Los temas se han organizado huyendo deliberadamente de la originalidad. Para facilitar la localización de los materiales hemos tratado de plasmar un programa que resulte familiar a la mayoría del profesorado. Así, hemos ordenado la materia en ocho apartados siguiendo la cronología más habitual en los manuales y los programas al uso. El primero se dedica al periodo preindustrial, los tres siguientes al siglo XIX y los cuatro últimos al siglo XX. En la publicación, para facilitar la orientación del lector, al principio de cada tema insertamos un pequeño esquema y un breve texto donde se señalan los contenidos esenciales que han articulado su desarrollo.

Y una precisión más. Después de varios años empleando estos y otros documentos en diversas circunstancias hemos experimentado que, si se quieren utilizar en clase como acompañamiento de la docencia teórica, los materiales gráficos deben ser ante todo claros y sencillos, hábiles por tanto para ilustrar de forma casi inmediata los hechos o ideas que se tratan de transmitir. Cuanto más plástico sea un esquema, una curva o un cuadro estadístico, mejor. Si, por el contrario, obliga a explicaciones largas y complicadas deja de ser un medio para convertirse en un fin. Este desplazamiento de la idea al ejemplo, frecuente cuando se incluyen sofisticaciones técnicas que bloquean la rápida comprensión de los estudiantes, resulta una impertinencia para cualquier no especialista y debe ser evitado a toda costa. Más aún si tenemos en cuenta que la mayoría de nuestros alumnos —y esto es particularmente válido para los estudiantes de Ciencias del

Trabajo— no se van a dedicar profesionalmente a la Historia Económica. Así pues, buena parte de esta guía persigue la sencillez y la plasticidad para mejorar la docencia y, en la medida de lo posible, hacerla incluso atractiva.

Pero para eso no hacen falta las casi trescientas páginas de que consta la guía. Este compendio aspira a algo más. Aspira a ser útil como mera ilustración de argumentos teóricos, pero también quiere sugerir ideas, formular problemas, señalar puntos controvertidos y proponer interpretaciones críticas, sin eludir la polémica y con la intención de provocar el debate. Y con la intención añadida de dar algunos pasos en la dirección marcada por la declaración de Bolonia. Si, como parece, la Universidad va a transformarse próximamente y, a medio plazo, la misma consideración del crédito universitario cambiará para reivindicar mayor responsabilidad del alumno en su propia formación, debemos ir acostumbrándonos a una docencia distinta, menos unidireccional, más interactiva y dispuesta a subrayar ya no la enseñanza, sino el aprendizaje. Por eso hay cuestiones que se ventilan con uno o dos materiales, mientras en otros casos hemos preparado un menú más amplio capaz de abordar determinados fenómenos desde distintas perspectivas, a veces contrapuestas, que exijan una lectura «activa», crítica y personal.

El resultado, al menos eso esperamos, es una recapitulación con varios niveles de complejidad que admite lecturas diversas y se puede utilizar de varias maneras: como apoyo de las clases teóricas, como instrumento en las clases prácticas y como plataforma para elaborar, en algunos casos, explicaciones propias. Una recapitulación que encierra los elementos básicos para amueblar la programación teórica de la Historia Económica y que aspira a convertirse en un instrumento de búsqueda para los alumnos que contribuya a no sobrecargar el «ático del cerebro» estimulando al mismo tiempo la creatividad y la capacidad crítica.

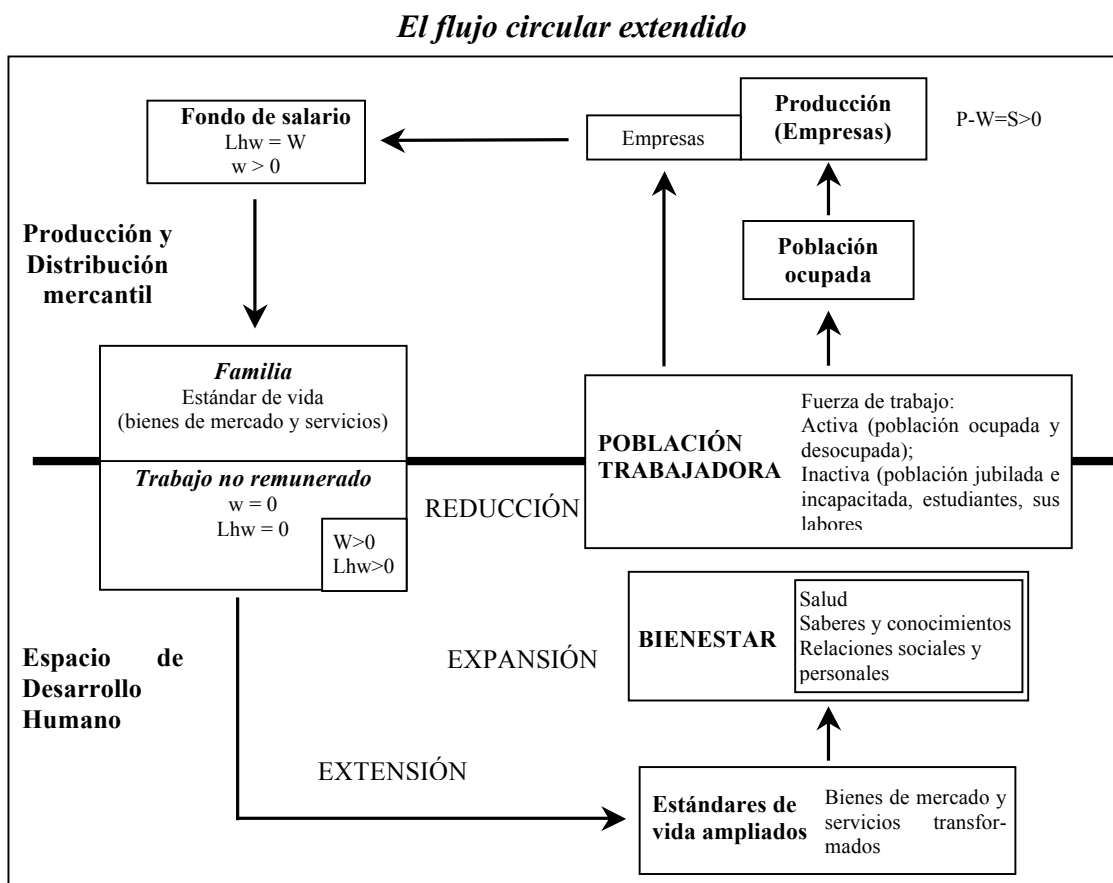
Como breve ilustración del contenido de la guía exponemos a continuación el índice del trabajo y una pequeña selección de los materiales incorporados en cada uno de los ocho capítulos.

ÍNDICE

1. LAS SOCIEDADES PREINDUSTRIALES EUROPEAS (SIGLOS XVI-XVIII)
 - 1.1. La población y la dinámica demográfica en época preindustrial
 - 1.2. La economía agraria de base orgánica y los límites al crecimiento económico
 - 1.3. La producción de manufacturas
 - 1.4. La economía urbana, los mercados y la economía-mundo
 - 1.5. Estructura feudal y conflicto social
2. LAS TRANSFORMACIONES SOCIALES Y ECONÓMICAS (1750-1830)
 - 2.1. La crisis del Antiguo Régimen y las revoluciones burguesas
 - 2.2. La naturaleza del desarrollo y el crecimiento económico moderno
 - 2.3. La revolución industrial británica: los debates historiográficos
 - 2.4. Los factores del crecimiento británico
3. LA INDUSTRIALIZACIÓN EUROPEA Y LA NUEVA ECONOMÍA (1830-1914)
 - 3.1. Los cambios demográficos y los movimientos de población
 - 3.2. El sector agrario y los nuevos derechos de propiedad
 - 3.3. La difusión de la industrialización
 - 3.4. El comercio mundial y el sistema monetario internacional
 - 3.5. La expansión del capitalismo: colonialismo e imperialismo
4. EL SIGLO DEL TRABAJO. DE LA FÁBRICA A LA PRODUCCIÓN EN MASA
 - 4.1. Las nuevas formas de organización empresarial
 - 4.2. Las transformaciones en los procesos de trabajo
 - 4.3. El reparto de la tarta: los niveles de vida
 - 4.4. La conflictividad social
5. EL SIGLO XX (1914-2000): UNA VISIÓN DE CONJUNTO
 - 5.1. Las fases del crecimiento
 - 5.2. Las fuerzas dinámicas del crecimiento: materias primas, trabajo, capital
 - 5.3. Las otras «fuerzas dinámicas»: trabajo, capital, instituciones
 - 5.4. Trabajo y empresa en el siglo XX
6. EL PERIODO DE ENTREGUERRAS, 1919-1939
 - 6.1. Las consecuencias de la I Guerra Mundial
 - 6.2. Reconstrucción de la economía internacional
 - 6.3. La crisis de los años treinta
 - 6.4. Otros mundos: el subdesarrollo y la formación de la Unión Soviética
7. LA EDAD DE ORO. LA ECONOMÍA INTERNACIONAL ENTRE 1945 Y 1973
 - 7.1. Efectos económicos de la Segunda Guerra Mundial y nuevo marco institucional
 - 7.2. Los factores de crecimiento de la «edad de oro»
 - 7.3. Los países socialistas
 - 7.4. El Tercer Mundo en la encrucijada
8. EL CAPITALISMO AL FINAL DEL MILENIO, 1973-2000
 - 8.1. Causas y consecuencias de la crisis de los años setenta
 - 8.2. La quiebra del «socialismo real»
 - 8.3. La «crisis» del Estado del bienestar
 - 8.4. La crisis de los setenta en el Tercer Mundo

MATERIALES

El enfoque macroeconómico ampliado de las condiciones de vida.



Fuente: Picchio (2001: 25).

El ritmo de crecimiento según distintas perspectivas.

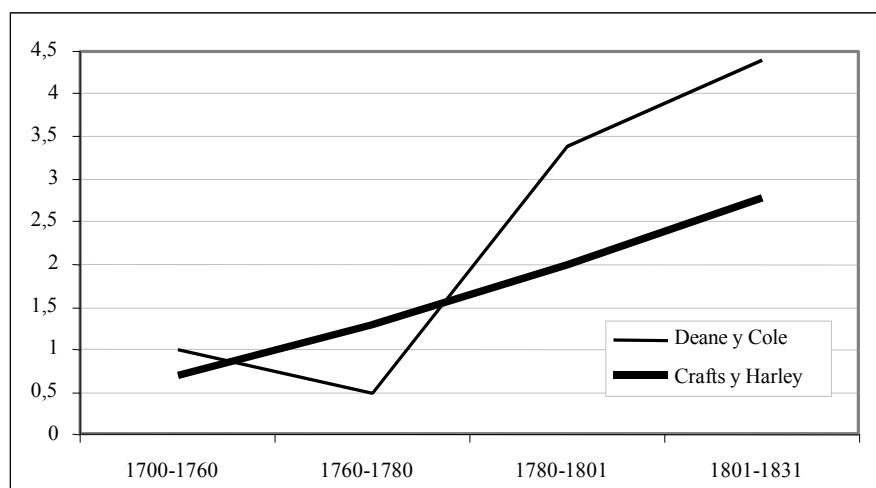
Viejas y nuevas visiones del crecimiento del producto, 1700-1831

(tasa anual)

	Estimaciones de Deane y Cole			Estimaciones de Crafts y Harley		
	PIB	Industria	Agricultura	PIB	Industria	Agricultura
1700-1760	0,7	1	0,2	0,7	0,7	0,6
1760-1780	0,6	0,5	0,5	0,6	1,3	0,1
1780-1801	2,1	3,4	0,6	1,4	2	0,8
1801-1831	3,1	4,4	1,6	1,9	2,8	1,2

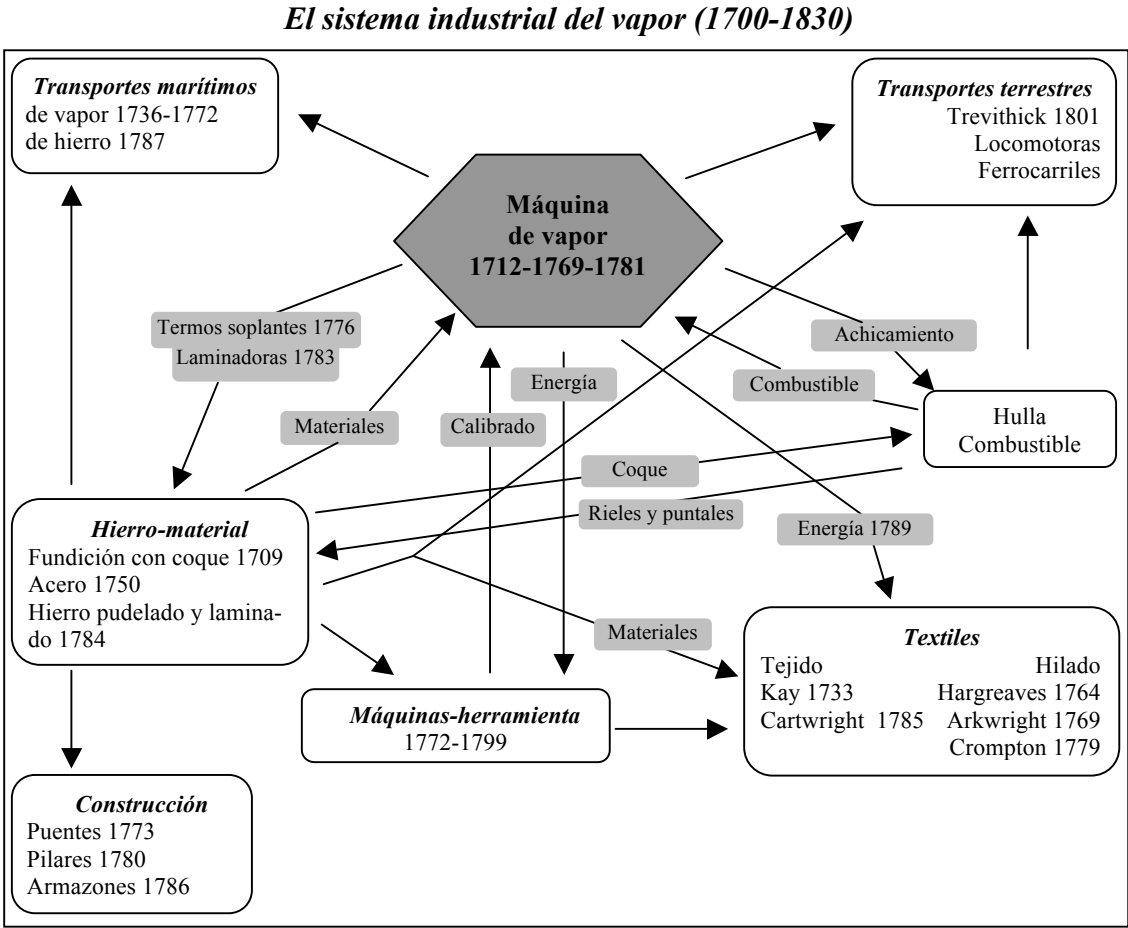
Fuente: Crafts (1994: 47).

Crecimiento del producto industrial (tasa anual)



Fuente: basado en Crafts (1994: 47).

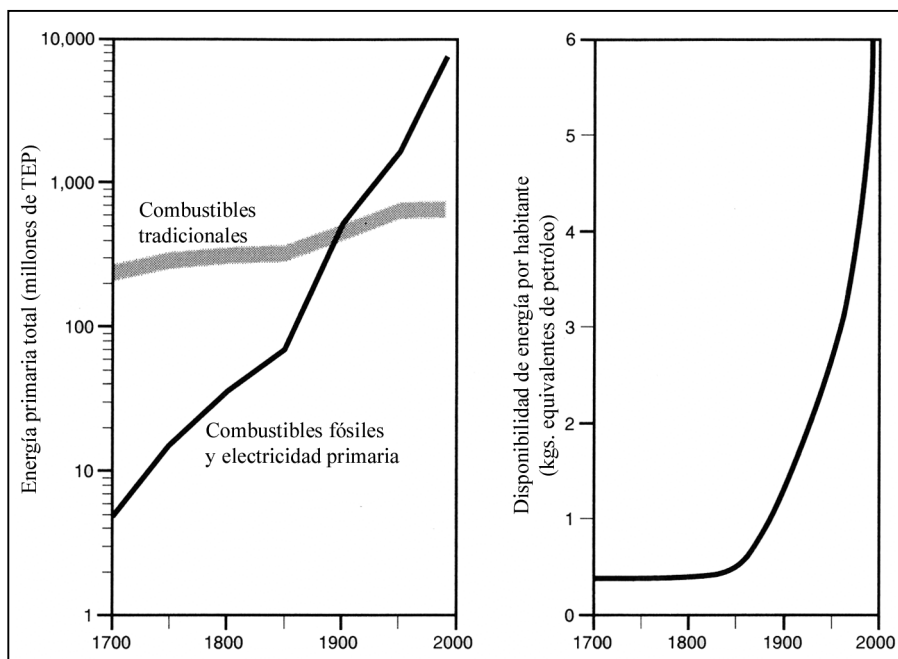
Las interacciones de la máquina de vapor.



Fuente: Coriat (1993: 30).

La transición energética y la disponibilidad de energía a largo plazo.

Evolución de la energía disponible, 1700-2000



Fuente: Smil (1994: 187).

La teoría de la ventaja comparativa.

En un sistema de intercambio perfectamente libre, cada país dedicará lógicamente su capital y su trabajo a aquellas producciones que son las más beneficiosas para él. Pero este propósito de perseguir la ventaja individual está admirablemente unido a la conveniencia general del conjunto. Es este el principio que determina que el vino se elabore en Francia y Portugal, el trigo se cultive en América y Polonia y la quincalla y otras mercancías se fabriquen en Inglaterra.

En Inglaterra pueden darse tales circunstancias que para producir el tejido se requiera el trabajo de 100 hombres durante un año; y si ella intentase producir vino, pudiera necesitar el trabajo de 120 hombres durante el mismo tiempo. Inglaterra, por tanto, encuentra interés en importar vino y comprarlo con la exportación de tejidos.

La producción de vino en Portugal puede requerir solamente el trabajo de 80 hombres en un año, y para la producción de tejidos en el país pudieran necesitarse 90 hombres por un tiempo igual. Le resulta, por tanto, ventajoso exportar vino a cambio de los tejidos. Este intercambio puede tener lugar aun cuando la mercancía importada en Portugal pudiera producirse allí con menos trabajo que en Inglaterra. Aunque se fabricase el tejido con el trabajo de 90 hombres, sería importado de un país donde requiriera el trabajo de 100, porque le sería más ventajoso emplear su capital en la producción de vino, con el cual obtiene más tejidos de Inglaterra de los que obtendría traspasando una parte de su capital del cultivo de los viñedos a la manufactura de tejidos.

Fuente: Ricardo ([1817] 1973: 110-112).

Resultados de producir vino y paños en Portugal e Inglaterra (según Ricardo)

	Vino	Paño	
Coste unitario (en horas de trabajo)			
Inglaterra	120	100	
Portugal	80	90	
Producto de 1.000 horas de trabajo (dedicando 500 horas a cada empleo)			
	Vino	Paño	Producción total
Inglaterra	4,17	5,00	9,17
Portugal	6,25	5,56	11,81
Producto de 1.000 horas (dedicadas en exclusiva al mejor empleo)			
	Vino	Paño	Producción total
Inglaterra	—	10,00	10,00
Portugal	12,50	—	12,50

Fuente: basado en Ricardo ([1817] 1973: 110-112).

Un ejemplo histórico. El tratado de Methuen (1703).

En 1703, el tratado de Methuen es una especie de institucionalización de este tráfico: suprime todos los impuestos sobre los paños ingleses en las posesiones portuguesas, asegura la preferencia de los vinos portugueses en el mercado inglés (vino cuyo comercio y, muchas veces, cuya producción están en manos de negociantes ingleses) y concede a los ingleses total libertad de comercial con Brasil, lo que para ellos multiplica las posibilidades de almacenaje de contrabando para las colonias españolas. En estas relaciones “triangulares” Brasil-Inglaterra-Portugal, existe siempre un saldo a favor de Inglaterra. Será pagado con el oro de Brasil. Inglaterra debe drenar el oro y drenarlo a cambio de productos, lo cual es más estimulante para su economía que si se tratar de una producción minera propia. He aquí lo que explica bastante bien cómo Inglaterra —que, entre 1558 y 1694, en 136 años, se calcula que acuñó aproximadamente 15 millones de libras esterlinas en oro— pudo acuñar aproximadamente lo mismo (unos 14 millones) en 33 años solamente, de 1694 a 1727.

Fuente: Vilar (1974: 321-327).

Entre la empresa y el mercado: ¿competencia o cooperación?

Al desarrollarse el procedimiento de la fundición con coque, los Darbys y los Wilkinsons convinieron en los precios a cobrar por fabricar piezas de máquinas de vapor, y antes de 1777 los grandes herreros de las zonas centrales celebraban reuniones periódicas a fin de establecer los precios de las barras, varillas y piezas fundidas. En 1799, por iniciativa de Joseph Dawson, de Low Moor, los fundidores y vaciadores de Yorkshire y Derbyshire establecieron una organización semejante, la cual no fue sino la avanzada de otras que aparecieron en Escocia y Gales del Sur. Ya en los primeros años del siglo XIX, estas sociedades regionales enviaban delegados a juntas quinquenales, las que representaban a la industria en su conjunto; y hasta 1830, la reglamentación continuó en una escala tanto regional como nacional.

Fuente: Ashton ([1948] 1983: 154).

La convivencia de lógicas productivas diferentes.

La lógica de la organización de la producción en el capitalismo liberal

“Especialización flexible”	Industria de fábrica mecanizada
Mercados reducidos	Mercados amplios
Mercados estáticos o fluctuantes	Mercados en crecimiento
Sectores de difícil mecanización	Sectores de fácil mecanización
Regiones de fuerte tradición artesanal	Regiones empobrecidas
Regiones de bajos salarios	Regiones de altos salarios
Regiones con dificultades energéticas	Regiones ricas en carbón
Sectores típicos	
relojería, armas, confección, alimentación	textil, siderurgia, construcciones metálicas

Fuente: elaboración propia.

Los sistemas de control del trabajo.

Sistemas de control de los empresarios

Sistema de control	Elementos de control	
	Salarios	Supervisión
Control simple	Bajos, apenas se retribuye la antigüedad en la empresa	Observación directa por parte del patrono
Control técnico	Bajos, apenas se retribuye la antigüedad en la empresa	Ritmo de trabajo controlado por máquinas. Menos supervisión directa
Control burocrático	Altos y crecientes con la antigüedad	Ascensos y despidos regidos por reglas internas de las empresas

Fuente: Bowles y Edwards (1990: 167).

Las alteraciones en la naturaleza del sistema capitalista.

Todo este gigantesco enigma que es la historia del siglo XX no se entiende sin referencia a un marco más amplio: la transición del sistema liberal-burgués del siglo XIX al sistema estatista-obrero (o social-democrático) del siglo XX.

Sistema liberal-burgués. Políticamente se caracteriza por el sistema de sufragio restringido: las capas más pobres de la sociedad quedan excluidas del voto, y por lo tanto del gobierno. Económicamente, su rasgo más destacado es la estabilidad monetaria y de precios, basada en el crecimiento moderado de la oferta monetaria, en la mayoría de los países regulada por el patrón oro. Consecuencia de esta estabilidad es el crecimiento cíclico, alternando periodos de alza de la renta y los precios con periodos en que ambas magnitudes caen. Estos ajustes cíclicos entrañan bajas periódicas en los salarios reales y en los beneficios empresariales, aumentos fuertes del desempleo y de las quiebras y cierres de firmas.

Sistema estatista-obrero (o socialdemócrata). Su rasgo político más destacado es la democracia, es decir, el sufragio universal plenamente aplicado. Todo adulto tiene derechos al voto y, por tanto, tiene una influencia y participación en el gobierno. Económicamente se caracteriza por la inestabilidad monetaria, basada en un crecimiento constante de la oferta monetaria por encima de la demanda real, lo cual es posible en gran parte gracias al abandono del patrón oro y con ello de la disciplina monetaria. En consecuencia, los precios aumentan constantemente, es decir, se trata de un sistema inflacionario. El crecimiento sigue siendo cíclico, pero ahora lo que se mueve cíclicamente es la tasa de inflación, aunque en torno a una media de valor positivo. Esta inflación constante produce unos efectos distributivos inicuos para aquellos grupos con escasa fuerza política: desempleados, preceptores de rentas fijas, y grupos marginales. Para paliar estas desigualdades el Estado interviene crecientemente con políticas redistributivas que contribuyen a acentuar el déficit público, que es la principal fuente de inflación. Si embargo, los grupos con fuerza política, que, por tratarse de un sistema democrático, son la mayoría, presionan para que se lleven a cabo programas que causan déficit e inflación.

Fuente: Tortella (2000: 32-39).

La variación de las macromagnitudes en el largo plazo.

El crecimiento económico en el siglo XX, 1913-1998 (dólares de 1990)

	PIB (\$ * 10 ⁹)			Multipli- cador	PIBpc			Multipli- cador	Crecimiento PIBpc	
	1913	1998			1913	1998			1820-1913	1913-1998
Europa occidental	906	6.961	7,7		3.473	17.921	5,2		1,12	1,95
Europa del este	122	661	5,4		1.527	5.461	3,6		0,95	1,51
URSS	232	1.132	4,9		1.488	3.893	2,6		0,83	1,14
I. E.	586	8.456	14,4		5.257	26.146	5,0		1,60	1,91
Latinoamérica	122	2.942	24,2		1.511	5.795	3,8		0,89	1,59
Japón	72	2.582	36,0		1.387	20.413	14,7		0,79	3,21
Asia (sin Japón)	593	9.953	16,8		640	2.936	4,6		0,12	1,81
África	73	1.039	14,2		585	1.368	2,3		0,36	1,00
Total	2.705	33.726	12,5		1.510	5.709	3,8		0,88	1,58

I.E.: países de inmigración europea

Fuente: basado en Maddison (2002: 260 y 263).

El significado de la modernización agraria.

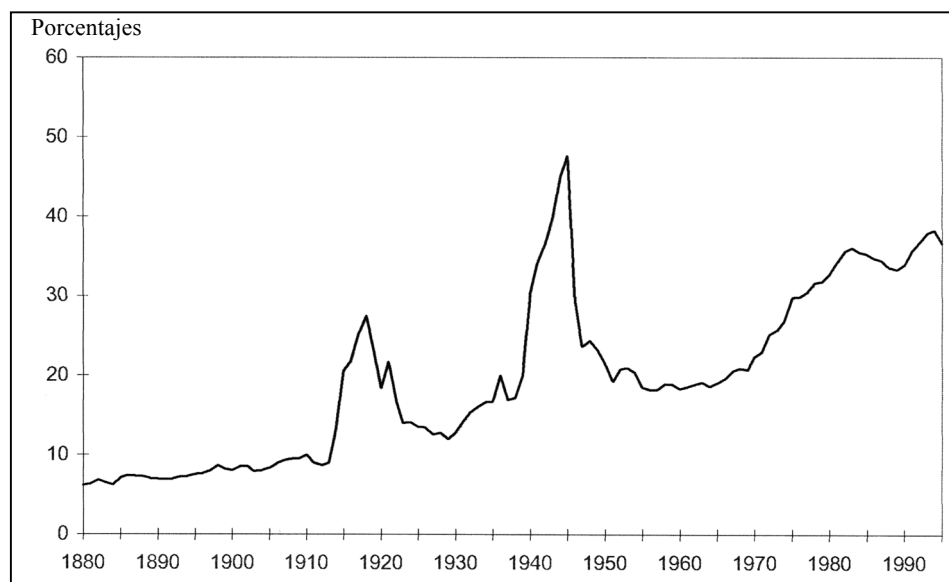
Diferencias entre la agricultura de subsistencia y la agricultura de mercado

	Tradicional, de subsistencia	Moderna, comercial
1. Destino de la producción	Consumo. Venta en mercados locales y procesamiento local	Mercado. Industria agroalimentaria
2. Proporción de ventas	Baja	Alta
3. Origen de los inputs		
I. Energía	Fuerza animal y humana	Petróleo y electricidad
II. Fertilizantes	legumbres, estiércol, cenizas	Fertilizantes químicos
III. Control de plagas	Rotación de cultivos, policultivo	Insecticidas, fungicidas
IV. Herbicidas	Rotaciones, extracción manual	Herbicidas químicos
V. Utillaje	Azada, arado, hoz, guadaña	Maquinaria autopropulsada
VI. Semillas	Propias	Adquiridas en el mercado
VII. Piensos para ganado	Hierba/forrajes propios (comunal)	Piensos adquiridos en el mercado
4. Tipo de producción	Intensiva en trabajo y tierra	Intensiva en capital
5. Paisaje agrario	Diversidad de cultivos	Producción especializada
6. Objetivos económicos	1. Subsistencia familiar 2. Mejora de rendimientos por superficie (ilusión de gratuidad del trabajo)	1. Maximización beneficios 2. Mejora de productividad del trabajo (minimizar costes)
7. Comportamiento	Aversión al riesgo, rechazo a la innovación	Innovación permanente
8. Resultado energético	Óptimo: se cosecha más de lo invertido	Malo: se obtiene menos de lo invertido (ineficiencia ecológica y dependencia de inputs ajenos)

Fuente: basado en Grigg (1995: 85).

El crecimiento del papel del Estado.

Trayectoria del gasto público en 14 países, 1881-1995 (porcentaje del PIB)



Fuente: Bordo y Jonung (2000: 47).

El dualismo industrial: producción en serie y especialización flexible.

La producción en serie significa la creación de bienes generales mediante recursos especializados. Cuanto más generales sean, mayor será la variedad de usos que pueda dárseles y más extenso será su mercado, pero más especializadas serán las máquinas y más dividido estará el trabajo dedicado a su producción. Sin embargo, un sistema económico organizado de acuerdo con este principio maestro no puede estar formado únicamente por empresas de producción en serie, ya que los bienes generales que producen no pueden especializarse lo suficiente para satisfacer las necesidades de las empresas dedicadas a la producción en serie. En otras palabras, la maquinaria especial necesaria para la producción en serie no puede producirse en serie.

Fuente: Piore y Sabel (1990: 42).

El fordismo y la exclusión del despilfarro.

Para la producción en masa y para aumentar el rendimiento de los hombres es absolutamente esencial una fábrica limpia, bien iluminada y bien aireada. Nuestras máquinas están dispuestas muy cerca unas de otras, puesto que el consumidor debe pagar los costes extras de transporte derivados de tener las máquinas aunque sólo sea 6 pulgadas más separadas de lo que deberían estar. A un extraño le pueden dar la impresión de estar apiladas unas sobre otras, en cambio están dispuestas de modo científico para dar a cada hombre y a cada instrumento el espacio que necesitan, y, si es posible, ni una pulgada cuadrada, desde luego no un pie cuadrado, de más. Nuestras fábricas no están concebidas para ser utilizadas como parques.

Fuente: H. Ford (1923); cit. en Selvafolta (1985: 64-65).

Un trabajador que estaba construyendo una chimenea para Carnegie dijo: «¡Ahí va ese librero. Si utilizo una docena más de ladrillos que el mes pasado y se entera, viene corriendo a preguntar por qué!». Los detalles más minuciosos de coste de material y mano de obra en cada departamento aparecían un día tras otro; y pronto todo el mundo tuvo que hacerlo así.

Fuente: Bridge (1903); cit. en Perelman (1997: 119).

«Sistemas universales», transferencia e hibridación de modelos organizativos.

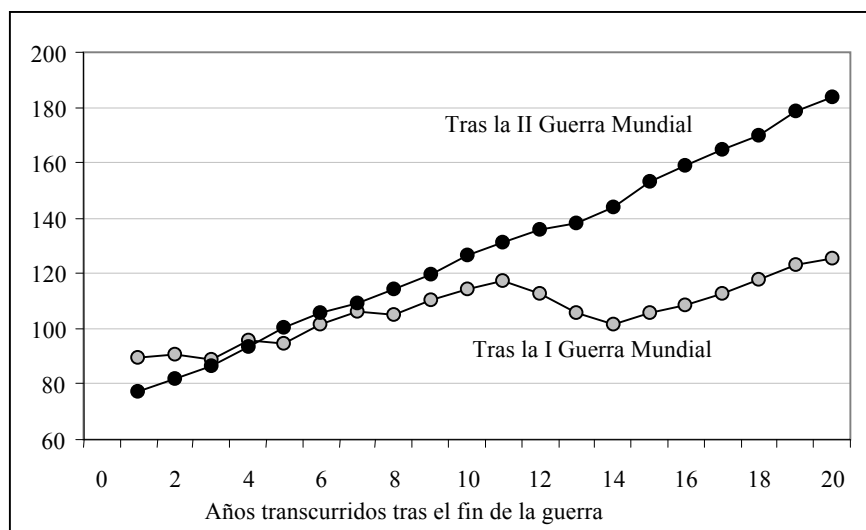
La historia de los decididos intentos de Ford de transponer sus métodos intactos a sus operaciones británicas entre 1911 y 1939 pone de relieve los problemas con que se encontró el fordismo en otros mercados nacionales. Sólo una adaptación bastante tardía permitió que sobreviviera una versión del sistema. El periodo 1919-1928 fue la «era americana» en Ford de Gran Bretaña. Detroit aspiraba a americanizar a sus directivos británicos, y nombró a una serie de directores ejecutivos procedentes de Estados Unidos, que duraron, en general, poco, y que llegaron con el encargo de imitar totalmente los productos y los métodos americanos. Los directivos locales no albergaban ninguna duda desde el principio de que unos mercados y unas condiciones automovilísticas diferentes requerían productos diferentes. El Plan de 1928 de Ford introdujo un importante cambio en su actitud hacia sus filiales europeas. Daba marcha atrás en su política de «americanización», pero su núcleo continuó estando insuficientemente adaptado a las circunstancias británicas y, a pesar de que se recuperó parcialmente en la década de 1930, Ford nunca prosperó realmente antes de la segunda guerra mundial.

Este relato de la transferencia inicial del fordismo suscita algunas reflexiones inmediatas sobre el proceso contemporáneo de transferencia de los métodos japoneses. La mayoría de los trasplantes utilizan selectivamente el «repertorio» de políticas de la compañía matriz. Ni siquiera Toyota, que probablemente sea la que tiene el sistema interno más coherente y la que es más consciente del carácter sistémico de sus ventajas en cuanto a productividad, sueña con crear réplicas de Toyota City en todo el mundo.

Fuente: Tolliday (1995: 143-159).

El efecto del Plan Marshall, el «plan de ajuste estructural más exitoso».

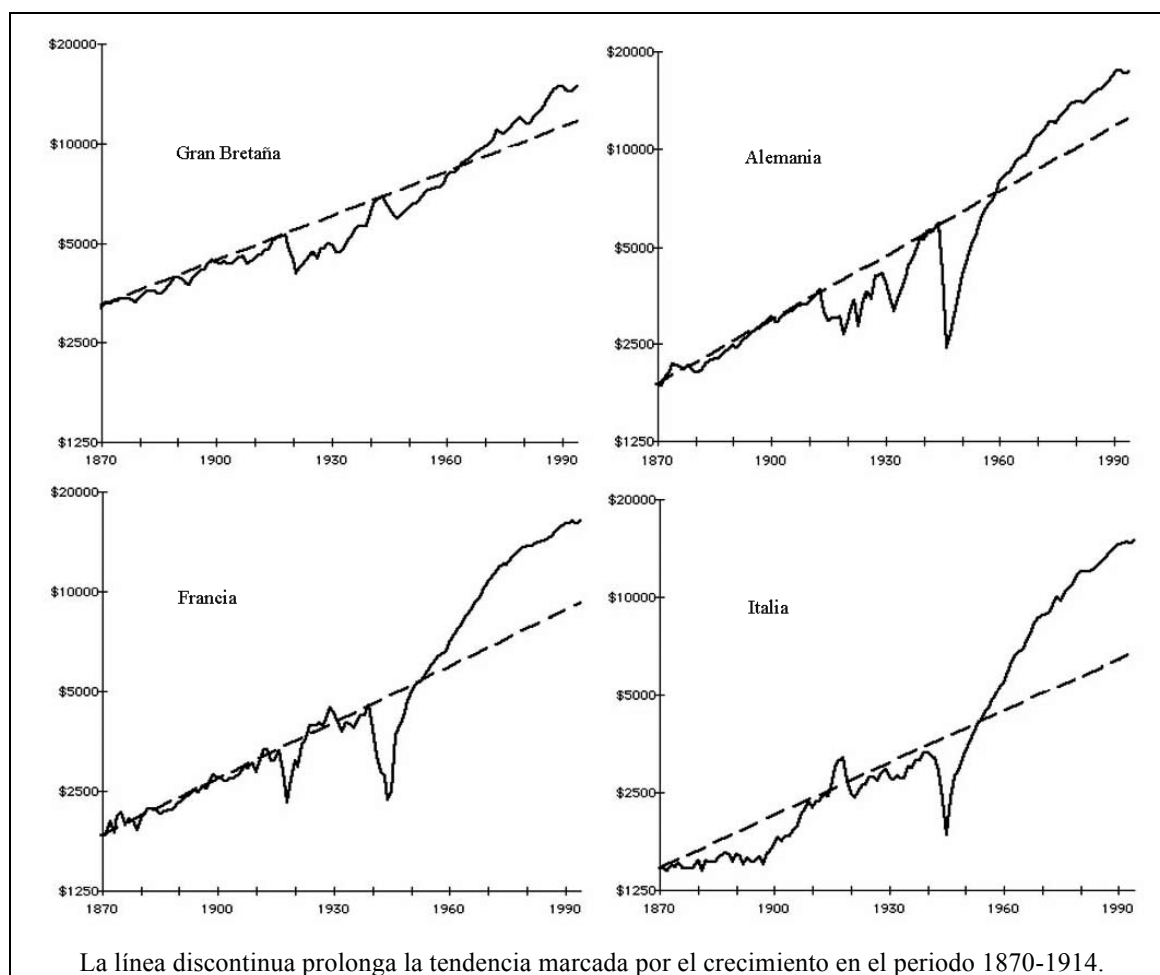
Recuperación del P.I.B. por habitante después de las grandes guerras
(PIB por habitante de Austria, Bélgica, Francia, Alemania, Italia, Países Bajos y Gran Bretaña, Preguerra = 100)



Fuente: basado en DeLong y Eichengreen (1991: 22); datos de Maddison (1997: 146-151, 255-259).

La edad de oro del capitalismo. La magnitud del milagro.

P.I.B. por habitante en algunos países europeos (1870-1994)



Fuente: DeLong (1997).

La caída de la productividad y la pérdida de competitividad americana.

Las importaciones en el mercado nacional americano, 1960-1986 (porcentaje sobre total mercado nacional)

	1960	1970	1979	1986
Electrónica de consumo	5,6	31,6	50,6	68,0
Calzado	2,3	14,6	31,3	58,0
Maquinaria herramienta	3,2	6,8	24,6	50,0
Confección textil	1,8	5,2	10,0	50,0
Automóviles	4,1	11,2	21,0	31,0
Acero	4,2	14,3	14,0	24,0

Fuente: Bluestone y Bluestone (1995: 105).

El Estado de Bienestar en los países capitalistas.

Los cuatro tipos de Estado de Bienestar

Anglosajón Liberal	Escandinavo Socialdemócrata	Bismarckiano Corporatista	Mediterráneo Post-autoritario
Tipo de régimen			
Residual	Universal	Institucional	Rudimentario
Contexto social del EB			
Valores principales			
Individualismo-libertad	Igualdad y seguridad	Familia - Seguridad del contribuyente	
Densidad sindical			
Media	Muy alta	Media	Bajo
Sistema político			
Liberalismo	Socialdemocracia	Conservador	Post-autoritario
Características principales del EB			
Papel del Estado			
Mínimo	Actor principal	Complementario	Complementario
Programas			
Selectivos	Universales	Universales-selectivos	
Destinatarios			
Pobres – means tested	Ciudadanos	Trabajadores-contribuyentes	
Nivel de gasto			
Bajo	Muy Alto	Alto	Bajo
Nivel de prestaciones			
Bajo	Altas-generosas	Altas ligadas a status	Bajo
Compromiso con el pleno empleo			
Bajo	Alto	Bajo	Bajo
Efectos del EB			
Mercado de trabajo			
Regulación baja	Regulación alta	Regulación alta	Regulación media
Desmercantilización			
Nivel bajo	Nivel alto	Nivel medio	Nivel bajo
Efectos sobre la estructura social			
Dualización social	Tendencias igualadoras	Reproducción	Reprod. desigualdad
Redistribución baja vertical	Redistribución alta vertical	Redistribución media y horizontal	
Efectos sobre el género			
Mujer trabajadora	Mujer ciudadana	Cultura machista: mujer pilar familiar	
Países representativos			
EE.UU., Canadá, Australia, Nueva Zelanda	Suecia, Noruega, Finlandia	Alemania, Austria, Francia, Italia	España, Portugal, Grecia

Fuente: basado en Mishra (1992), Leibfried (1993), Esping-Andersen (1993), Abrahamson (1995), Picó (1996), Carrasco (1998), Huber y Stephens (1998), Ochoa (1999), Navarro (2000).

Los distritos industriales. Aproximación al concepto.

Un distrito industrial es una pequeña zona en la que (si incluimos tanto los trabajadores autónomos como los trabajadores por cuenta ajena) hay quizá entre 10.000 y 20.000 trabajadores y unas 1.000 a 3.000 empresas con menos de 20 trabajadores. Muchas de esas empresas tienen conexión directa con el mercado final, otras son «empresas monofase» y otras forman parte del sector integrado verticalmente. Un distrito comprende un conjunto de empresas que producen algo que es homogéneo de alguna manera, adoptando posiciones distintas frente al mercado. Por tanto, el distrito puede definirse como un conglomerado de empresas con una relación particular entre éstas. Debe subrayarse, sin embargo, que ese conglomerado no tiene un centro de decisiones estratégicas. El hecho de que las empresas conectadas con los mercados financieros sean numerosas e independientes entre sí impide que el distrito tenga una sola cabeza.

Fuente: Brusco (1992: 31).

Los mercados internos, una definición.

Mercado interno de trabajo: es una unidad administrativa como, por ejemplo, una planta industrial, dentro de la cual el precio y la asignación del trabajo se rigen por un conjunto de normas y procedimientos administrativos. El mercado interno de trabajo, regido por normas administrativas, debe distinguirse del *mercado externo de trabajo* de la teoría económica convencional, donde la decisiones de precios, asignación y formación son controladas directamente por variables económicas. Sin embargo, estos dos mercados están conectados y existe movimiento entre ellos en ciertas clasificaciones de puestos que constituyen los *puertos de entrada y salida* del mercado interno de trabajo. El resto de los puestos del mercado se cubre mediante el ascenso o el traslado de los trabajadores que ya han conseguido entrar. Por consiguiente, estos puestos están protegidos de la influencia *directa* de las fuerzas competitivas del mercado.

Fuente: Doeringer y Piore (1985: 94); Toharia, comp. (1983: 341-342).

Hacia la segmentación del trabajo.

Tasas de desempleo e índice de segmentación en EE.UU., 1949-1979

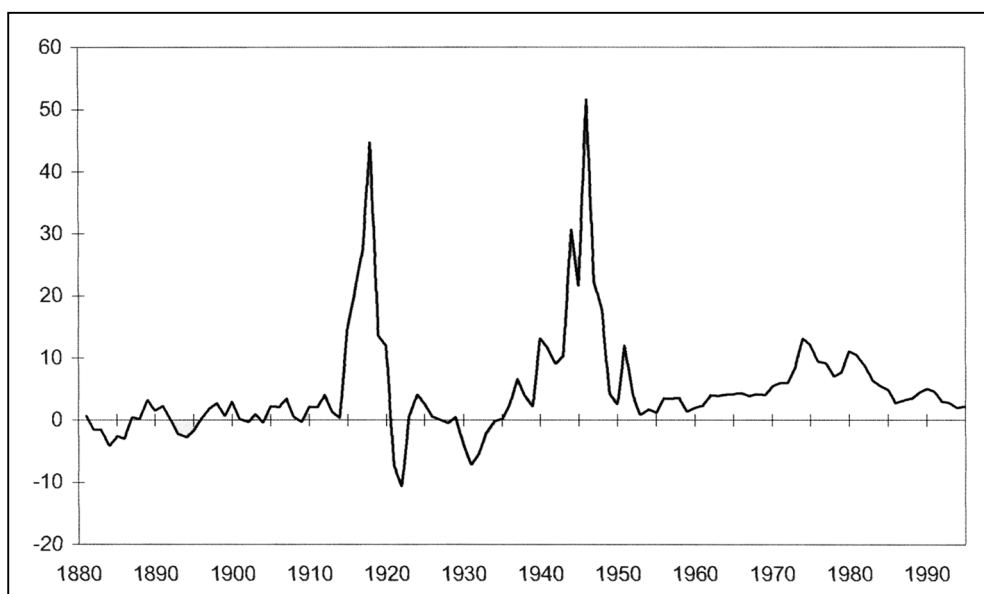
	Todos	VB	VnB	MB	MnB	Segmentación
1949	5,9	5,6	9,6	5,7	7,9	2,5
1954	5,5	4,8	10,3	5,6	9,3	4,9
1959	5,5	4,6	11,5	5,3	9,4	5,9
1964	5,2	4,1	8,9	5,5	10,6	7,5
1971	5,9	4,9	9,1	6,3	10,8	5,3
1974	5,6	4,3	9,1	6,1	10,7	7,5
1979	5,8	4,4	10,3	5,9	12,3	8,8

VB: Varones Blancos; VnB: Varones no Blancos; MB: Mujeres Blancas; MnB: Mujeres no Blancas; índice de segmentación = $(U_{VnB}/U_{VB}) * (U_{MB}/U_{VB}) * (U_{MnB}/U_{VB})$

Fuente: Gordon, Edwards y Reich (1986: 268).

La trayectoria de la inflación en el largo plazo.

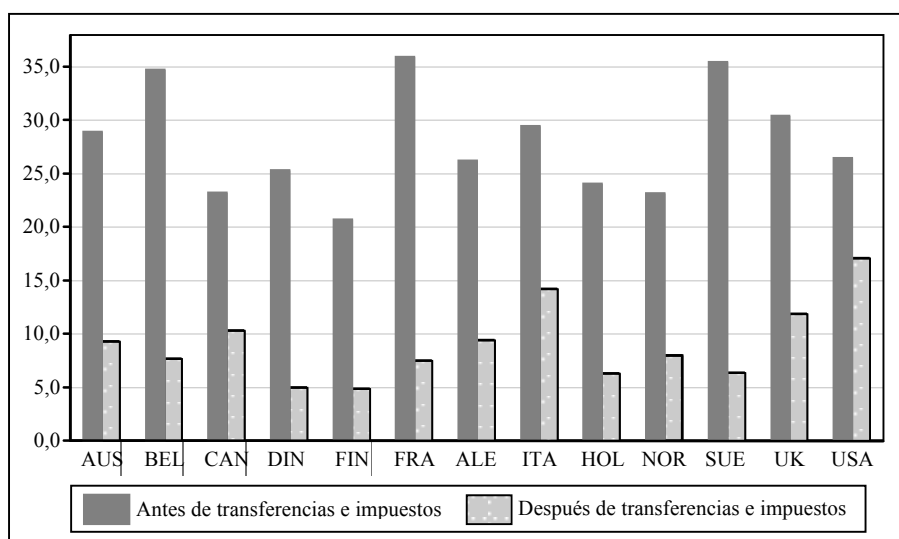
Evolución de la inflación en el largo plazo, 1881-1995 (14 países)



Fuente: Bordo y Jonung (2000: 51).

La pobreza en casa.

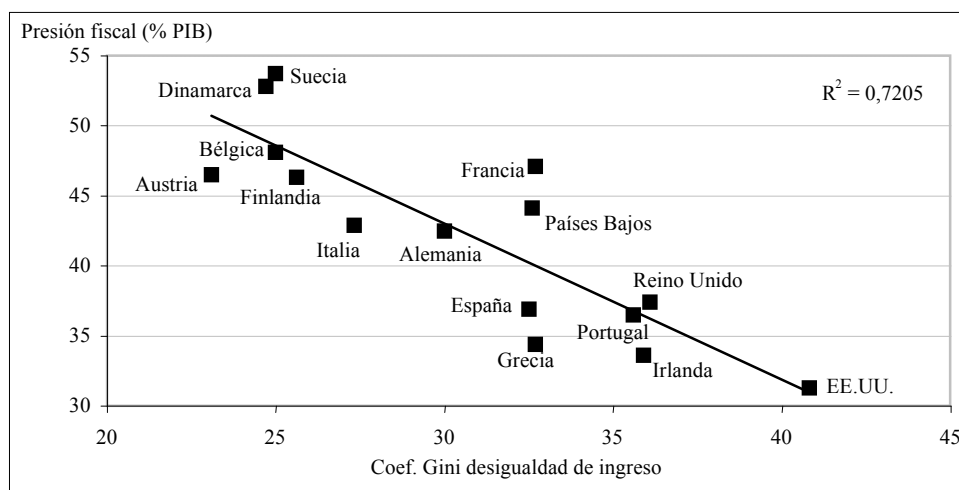
La pobreza a mediados de los noventa



Fuente: Förster y Pellizari (2000: 151).

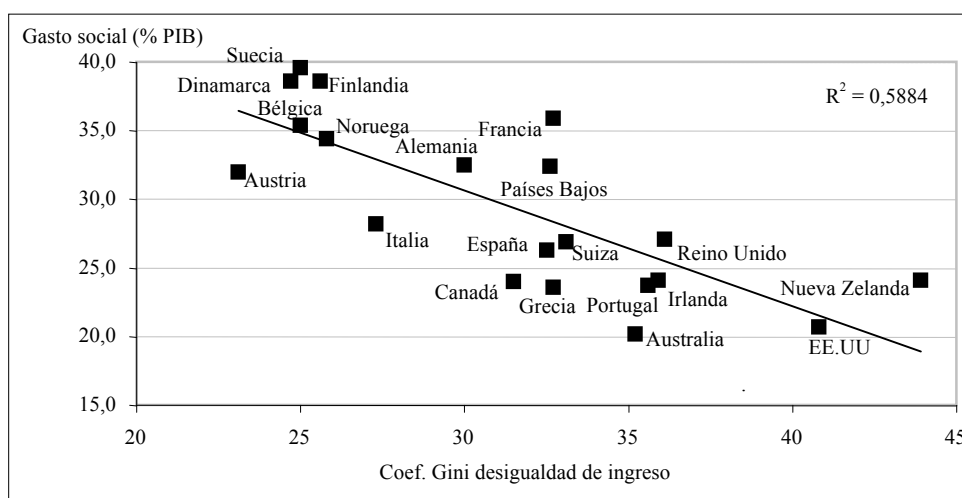
El sentido de la intervención pública: Estado de bienestar y desigualdad social.

Presión fiscal y desigualdad en los años noventa



Fuente: Presión fiscal en Garde (1999: 809); Gini en Banco Mundial (2001: 282-283).

Gasto social y desigualdad en los años noventa



Fuente: Gasto social en Muñoz (2000: 43); Gini en Banco Mundial (2001: 282-283).

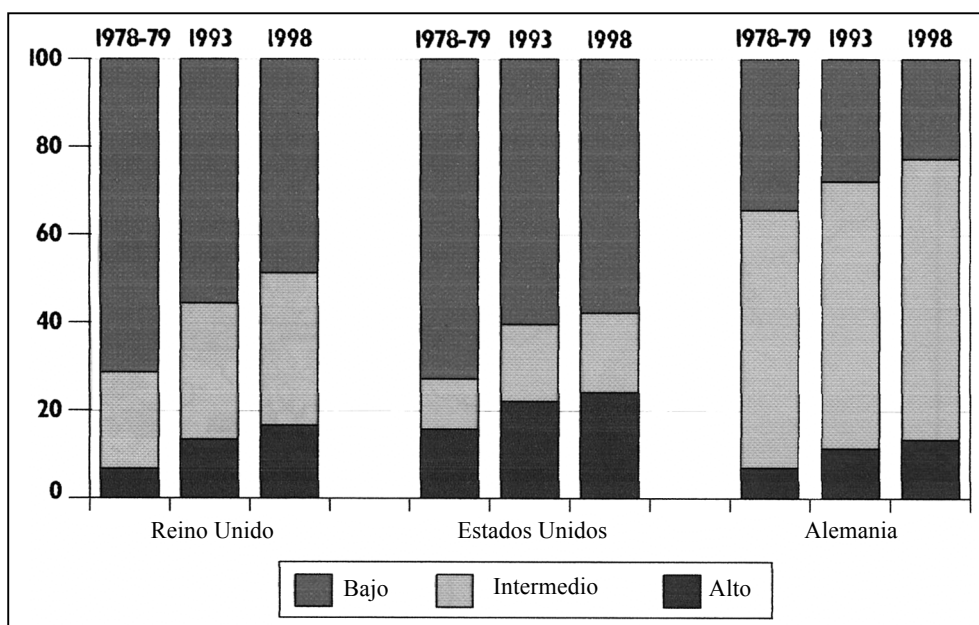
La segunda ruptura industrial y ¿el fin del trabajo?

La introducción de las máquinas automáticas y los ordenadores electrónicos se traducirá en una redistribución y en una actualización de los niveles de cualificación requeridos por la clase trabajadora. La perspectiva de cambios laborales puede verse favorecida, en parte, por la cooperación entre empresas y centrales sindicales y por las directivas de aquéllas planificando la forma de introducir las diferentes formas de automatización en periodos de alto empleo, permitiendo la coexistencia de ambas formas, antes de iniciar el proceso de reducción del tamaño de la clase trabajadora y permitir, así, disponer de tiempo suficiente para formar a los trabajadores.

Fuente: C.I.O. (1955); cit en Rifkin (1996: 113).

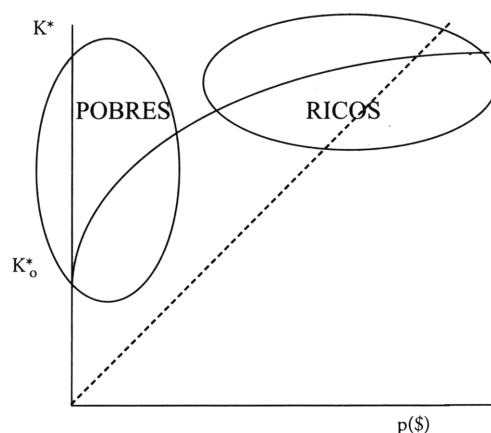
¿El fin de qué trabajo? Los cambios en el grado de especialización del trabajo.

Asalariados por niveles de especialización, 1978/79-1998 (porcentajes)

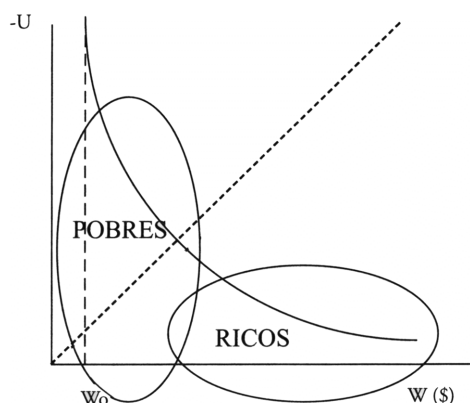


Fuente: Crafts y O'Mahony (2001).

La «Regla del Notario».



1. Esta función relaciona el coste físico con la valoración monetaria en los procesos de producción. Los países ricos lo son porque se ocupan de las fases finales de elaboración y comercialización de los productos, con gran valor añadido por unidad de coste físico (situándose en la zona superior derecha de la curva), mientras que los pobres lo son porque se ocupan de las primeras fases de extracción y elaboración de los recursos naturales, con escaso valor añadido por unidad de coste físico.



2. Aquí se relacionan inversamente la penosidad o desutilidad (ordenadas) y la retribución (abscisas) del trabajo: a mayor penosidad, menor retribución. En otras palabras, los países ricos lo son porque las empresas de las que dependen se centran cada vez más en tareas de gestión, comercialización y manejo de información, en general, predominando en ellos las actividades llamadas de servicios, mientras que en los pobres predominan las actividades agrarias y extractivas y las primeras fases de elaboración industrial. A la vez que la mano de obra de los países pobres se ocupa sobre todo en tareas vinculadas a estas actividades, que resultan en general duras y penosas (situándose en la zona de la izquierda de la parte inferior del gráfico), mientras que en los ricos se ocupa predominantemente en tareas de investigación, gestión y comercialización, bastante llevaderas y hasta en ocasiones gratificantes.

Fuente: Naredo y Valero (1999: 306-309)

Flujos internacionales de materiales.

Flujos comerciales de los países desarrollados en términos físicos (1981 y 1990)

		Valor (miles millones \$)			Tonelaje (millones de Tm.)		
		Export.	Import.	Neto	Export.	Import.	Neto
Producción agraria	1981	40,9	43,4	-2,5	64,3	59,9	4,4
	1990	50,6	72,1	-21,5	71,5	114,2	-42,8
Industria extractiva	1981	5,4	15,7	-10,3	18,6	184,8	-166,3
	1990	11,3	23,4	-12,1	25,9	208,1	-182,2
Combustibles	1981	7,4	240,5	-233,1	33,6	868,8	-835,2
	1990	10,9	151,0	-140,1	48,0	995,3	-947,3
Manufacturas	1981	248,4	63,5	184,9	64,0	19,4	44,6
	1990	353,8	155,8	198,0	71,2	35,3	35,9
Saldo total	1981	302,1	363,1	-61,0	180,6	1.133,0	-952,4
	1990	426,6	402,3	24,3	216,5	1.352,9	-1.136,4

Fuente: Carpintero, Echeverría y Naredo (1999: 325).

La salida del atraso y la adaptación al trabajo capitalista.

Respuestas de los trabajadores al proceso de trabajo

Proletarización forzada	1. Deserción
	2. Huida comunal/revuelta
	3. Adecuación del trabajo a la satisfacción de necesidades limitadas
Control gerencial	4. Negociación de tareas y tiempos
	5. Sabotaje
	6. Creación de una «cultura de trabajo»
Ajuste psicológico	7. Accidentes y enfermedad
	8. Uso de drogas
	9. Creencia en soluciones de otro mundo
Recompensa diferencial	10. Robo
	11. Sindicación
	12. Huelgas por razones económicas
Control político	13. Participación en reuniones, disturbios, manifestaciones
	14. Apoyo a partidos que impugnan el status-quo
	15. Huelgas políticas

Fuente: Cohen (2001: 116).

Referencias bibliográficas

- ABRAHAMSON, P. (1995), «Regímenes europeos del bienestar y políticas sociales europeas: ¿convergencia de solidaridades?», en S. Sarasa y L. Moreno (comps.), *El Estado del Bienestar en la Europa del sur*, Madrid, C.S.I.C., pp. 113-149.
- ASHTON, T. ([1948] 1983), *La Revolución industrial*, México, F.C.E.
- BANCO MUNDIAL (2001), *Informe sobre desarrollo mundial 2000-2001. Lucha contra la pobreza*, Madrid, Mundi-Prensa.
- BLUESTONE, B. e I. BLUESTONE (1995), *Negociar el futuro. Una visión alternativa de las relaciones laborales dentro de la empresa*, Madrid, M.T.S.S.
- BORDO, M. D. y L. JONUNG (2000), «A Return to the Convertibility Principle? Monetary and Fiscal Regimes in Historical Perspective. The International Evidence», documento de trabajo Stockholm School of Economics, nº 415.
- BOWLES, S. y R. EDWARDS (1990), *Introducción a la economía: competencia, autoritarismo y cambio en las economías capitalistas*, Madrid, Alianza.
- BRUSCO, S. (1992), «El concepto de distrito industrial: su génesis», en F. Pyke, G. Becattini y W. Sengenberger (comps.), *Los distritos industriales y las pequeñas empresas. I. Distritos industriales y cooperación interempresarial en Italia*, Madrid, M.T.S.S., pp. 25-37.
- CARPINTERO, O., S. ECHEVERRÍA y J. M. NAREDO (1999), «Flujos físicos y valoración monetaria en el comercio mundial: el “efecto notario” en el reparto de los frutos del comercio a nivel internacional», en Naredo y Valero (dirs.), pp. 325-348.
- CARRASCO, C. (1998), «Mujeres, Estado y Bienestar», en X. Vence y X. L. Outes (eds.), *La Unión Europea y la crisis del Estado del Bienestar*, Madrid, Síntesis, pp. 169-191.
- COHEN, R. (2001), «Resistencia y formas ocultas de conciencia entre los trabajadores africanos», *Historia Social*, nº 39, pp. 111-128.
- CORIAT, B. (1993), *El taller y el robot. Ensayos sobre el fordismo y la producción en masa en la era de la electrónica*, Madrid, Siglo XXI.
- CRAFTS, N. (1994), «The industrial revolution», en R. Floud y D. McCloskey (eds), *The economic history of Britain since 1700. 2. 1860-1939*, Cambridge, Cambridge University Press, pp. 44-59.
- CRAFTS, N. y M. O'MAHONY (2001), «A Perspective on UK Productivity Performance», *Fiscal Studies*, XXII, nº 3.
- DELONG, J. B. (1997), «Post WWII Western European Exceptionalism: The Economic Dimension», disponible en <http://www.j-bradford-delong.net>.
- DELONG, J. B. y B. EICHENGREEN (1991), «The Marshall Plan: History's Most Successful Structural Adjustment Program», disponible en <http://www.j-bradford-delong.net>. Publicado en R. Dornbusch, W. Nöbling, y R. Layard, eds. (1993), *Post-war Economic Reconstruction and Lessons for the East Today*, Cambridge, M.I.T. Press, pp. 189-230.
- DOERINGER, P. B. y M. J. PIORE (1985), *Mercados internos de trabajo y análisis laboral*, Madrid, M.T.S.S.
- ESPING-ANDERSEN, G. (1993), *Los tres mundos del Estado del Bienestar*, Valencia, Alfons el Magnànim.

- FÖRSTER, M. F. y M. PELLIZARI (2000), *Trends and driving factors in income distribution and poverty in the OECD area*, OCDE, Occasional Papers nº 42.
- GARDE, J. A. (ed.) (1999), *Políticas sociales y Estado de Bienestar en España: Informe 1999*, Madrid, Trotta.
- GORDON, D.; EDWARDS, R. y M. REICH (1986), *Trabajo segmentado, trabajadores divididos. La transformación histórica del trabajo en los Estados Unidos*, Madrid, M.T.S.S.
- GRIGG, D. (1995), *An Introduction to Agricultural Geography*, London, Routledge.
- HUBER, E. y J. D. STEPHENS (1998), «Internationalization and the Social Democratic Model: Crisis and Future Prospects», *Comparative Political Studies*, XIII, nº 3, pp. 353-397.
- LEIBFRIED, S. (1993), «Towards a European welfare state?», en C. Jones (ed.), *New perspectives on the Welfare State in Europe*, London, Routledge, pp. 133-156.
- MADDISON, A. (1997), *La economía mundial, 1820-1992. Análisis y estadísticas*, Paris, OCDE.
- MADDISON, A. (2002), *La economía mundial. Una perspectiva milenaria*, Madrid, Mundi-Prensa.
- MISHRA, R. (1992), *El Estado del Bienestar en crisis. Pensamiento y cambio social*, Madrid, M.T.S.S.
- MUÑOZ DE BUSTILLO, R. (2000), «Retos y restricciones del Estado de bienestar en el cambio de siglo», en R. Muñoz de Bustillo (ed.), *El Estado de Bienestar en el cambio de siglo: una perspectiva comparada*, Madrid, Alianza, pp. 17-108.
- NAREDO, J. M. y A. VALERO, dirs. (1999), *Desarrollo económico y deterioro ecológico*, Madrid, Fundación Argentaria/Visor.
- NAVARRO, V. (2000), *Globalización económica, poder político y Estado del Bienestar*, Barcelona, Ariel.
- OCHANDO CLARAMUNT, C. (1999), *El Estado del Bienestar: objetivos, modelos y teorías explicativas*, Barcelona, Ariel.
- PERELMAN, M. (1997), *El fin de la economía*, Barcelona, Ariel.
- PICCHIO, A. (2001), «Un enfoque macroeconómico ampliado de las condiciones de vida», en C. Carrasco (ed.), *Tiempos, trabajos y género*, Barcelona, Universitat de Barcelona.
- PICÓ, J. (1996), «Modelos sobre el estado del bienestar. De la ideología a la práctica», en R. Casilda y J. M. Tortosa (eds.), *Pros y contras del Estado del Bienestar*, Madrid, Tecnos, pp. 37-57.
- PIORE, M. J. y C. F. SABEL (1990), *La segunda ruptura industrial*, Madrid, Alianza.
- RICARDO, D. ([1817] 1973), *Principios de Economía Política y tributación*, Madrid, Hora H.
- RIFKIN, J. (1996), *El fin del trabajo. Nuevas tecnologías contra puestos de trabajo: el nacimiento de una nueva era*, Barcelona, Paidós.
- SELVAFOLTA, O. (1985), «El espacio del trabajo (1750-1910)», *Debats*, nº 13, pp. 52-69.
- SMIL, V. (1994), *Energy in World History*, Boulder, Westview Press.

- TOLLIDAY, S. (1995), «La transferencia del fordismo. La primera fase de la difusión y la adaptación de los métodos de Ford en Europa, 1911-1939», *Sociología del Trabajo. Nueva Época*, nº 25, pp. 133-160.
- TORTELLA, G. (2000), *La revolución del siglo XX. Capitalismo, comunismo y democracia*, Madrid, Taurus.
- VILAR, P. (1974), *Oro y moneda en la historia (1450-1920)*, Barcelona, Ariel.