

Robert GRAY, *The Factory Question and Industrial England, 1830-1860*, Cambridge University Press, 1996, 253 pp.

«The factory question» es un minucioso relato sobre las reivindicaciones y negociaciones de los obreros ingleses para obtener la jornada de 10 horas, así como en lo referente a sus campañas morales para proteger a los miembros «dependientes» de la familia —mujeres y niños— del trabajo de fábrica. Explora los distritos algodonero de Lancashire y los laneros del West Riding y Yorkshire. Ello no obstante, en las conclusiones el autor nos habla de que sus hallazgos pueden ser generalizables a otros sectores y países. Está dividido en dos partes, una primera sobre el ideario obrero en las décadas de auge reivindicativo, 1830-1850, y una segunda cuando se comenzaban a vislumbrar los efectos del mencionado programa y negociaciones que le acompañaron, 1840-1860.

Robert Gray hace explícito, ya en la introducción, que su metodología está basada en el estudio del discurso, concibiendo la revolución industrial como una transformación cultural. En opinión del autor, el análisis del discurso y las transformaciones culturales pueden arrojar luz sobre la terminología utilizada por la economía y la historia económica. Textualmente, ya en la primera página, nos dice que los términos capital, trabajo, mano de obra, consumo y demás categorías económicas fueron el resultado de transformaciones culturales. Se trata pues, en su sentido más puro, de un libro de historia social que obvia parte de los temas que en España han sido etiquetados dentro de esta disciplina como el estudio de la oferta de trabajo, el salario, el ingreso familiar o el conjunto del mercado de trabajo. Los objetivos son pues novedosos y ambiciosos aunque, por sus resultados, yo no los calificaría de innovadores. Quizás con premisas más modestas, como profundizar en los móviles del movimiento obrero y no del sistema de fábrica, las conclusiones quedarían mejor acotadas, o fundiendo historia con economía tendrían mayor capacidad explicativa.

Las propias raíces de la campaña por la jornada de diez horas, tema que representa el corazón del libro son, creo, económicas y no culturales. No son sólo parte de la mentalidad idealista del artesano de fábrica y su economía moral. Sin comprender la situación económica previa en el taller artesano y la posterior movilidad social del trabajador, difícilmente se pueden aprehender las razones de sus reivindicaciones y negociaciones en la fábrica. Está ya ampliamente documentado para distintas partes de Europa que la transición al sistema fabril, en sus primeras fases, implicó más trabajo por los mismos ingresos familiares que los obtenidos por los artesanos antes de la mencionada transición. Este hecho nos viene a ilustrar las motivaciones de las reivindicaciones y negociaciones obreras para regular la jornada y condiciones de trabajo, en lo que podríamos llamar la voluntad de recuperar el ingreso monetario y no monetario perdido. La voluntad de recuperar la independencia en el taller por parte del artesano en su lucha por la ciudadanía, así como la batalla por un menor esfuerzo por el mismo salario, son citadas por el autor como causas de la campaña pero no analizadas en profundidad en sus raíces económicas y sociales.

Dicho de otra forma, obviando las bases materiales del sistema de fábrica difícilmente se puede entender el discurso de los trabajadores y quizás la relación de causalidad entre cultura y economía presentada por el autor sea la inversa. No es la cultura la que sienta las bases económicas ni las relaciones sociales de la revolución industrial, sino que profundizando en las transformaciones materiales que le son inherentes, las razones del discurso se hacen nítidamente comprensibles. Con ello no quiero decir que el mercado de trabajo no estuviese impregnado de distorsionantes culturales en el imaginario social. A pesar de ello no podemos hablar del sistema de fábrica, o de la cuestión de la fábrica tal como prefiere denominarlo el autor, como de un fenómeno eminentemente cultural.

Igualmente, en el segundo gran tema de la obra, Robert Gray evoca el moralismo patriarcal de la familia inglesa como novedoso para explicar lo que reiteradamente, y sobre todo a partir de los estudios de Jane Humphries, se ha venido en llamar «the male breadwinner family system» en una larga tradición, matizada por estudios recientes, que concibe la familia nuclear como predominante en este país. No quiero poner en duda que el obrero varón quisiera proteger a su consorte e hijos del trabajo de fábrica, pero, en todo caso, dudo que ni la moral ni las estructuras familiares se transformasen en alguna medida durante estas pocas décadas. Y, los estudios de la autora antes mencionada, para el caso inglés, muestran que si bien el trabajo remunerado de las madres representaba una pequeña proporción del ingreso del hogar, en cambio, el de los niños siguió siendo crucial para mantener la economía familiar hasta finales del siglo XIX. Ello viene a modificar las propias conclusiones de Robert Gray sobre el éxito de las campañas de los trabajadores para proteger el trabajo infantil. A mi parecer, los condicionantes de este fenómeno son económicos y no culturales, es decir, los diferenciales salariales según la edad y el género antes de la segunda revolución tecnológica, que se plasman fielmente en la lógica de la asignación de los recursos humanos por parte de la familia. Así, caso de haber abordado el tema de los salarios e ingresos familiares, las conclusiones del autor sobre el rol de la cultura de la familia patriarcal se hubiesen visto matizadas e incluso sus resultados empíricos cuestionados. En este segundo gran bloque temático del libro, ello no es el resultado de una omisión inconsciente sino de una metodología deliberadamente escogida.

En mi opinión el libro de Robert Gray resulta poco estimulante para el historiador económico ya que los temas en los que éste último está sensibilizado son obviados ex profeso. Y es ésta la mayor debilidad de una obra que no deja de inscribirse en una larga tradición de estudios sobre el movimiento obrero en las sociedades que en el siglo XIX alcanzaron una economía industrial madura. Con ello no quiero decir que no podamos sacar lecciones de la historia tal y como el autor trata de hacer en las conclusiones. Sin lugar a dudas, una consecuencia crucial de la industrialización y del mercado de trabajo que configuró, fue la regulación de las relaciones laborales a partir de la intervención del movimiento obrero. Según el autor, la regulación, en el sentido de que garantizaba las expectativas que los agentes económicos ponían en juego en determinadas transacciones, fue inexorable (p. 239). En esta dirección coincido con su opinión sobre las consecuencias de los programas políticos actuales que propugnan la total desregulación del mercado de trabajo. Como ya se ha visto en los ejemplos británico y de los EUA, tienen y tendrán enormes costes humanos y económicos entre ellos la disminución de la productividad del trabajo presentada por Krugman para el caso de los EUA. Además, ello nos confronta con

una larga tradición nacida ya de la cuna de las relaciones laborales, la fábrica decimonónica, descrita con todo grado de detalle en las páginas de este libro.

A pesar de todo, esta última matización no invalida mi opinión general sobre la obra presentada. Ni la revolución industrial ni sus relaciones sociales fueron fenómenos culturales sino económicos, ni tampoco lo fue la lógica de la asignación de los recursos humanos de la familia. Caso de haber explorado fielmente las variables que ex profeso se omiten, las conclusiones sobre los dos grandes temas presentados por el autor, la batalla por la jornada de diez horas y la protección del trabajo femenino e infantil, se hubiesen visto matizadas e incluso modificadas en su vertiente empírica.

ENRIQUETA CAMPS