

Joshua L. ROSENBLOOM, *Looking for Work, Searching for Workers. American Labor Markets during Industrialization.* Cambridge University Press, Nueva York, 2002, 208 pp.

Joshua L. Rosenbloom es uno de los historiadores económicos del trabajo más sugerentes y prolíficos. Su enfoque combina el rigor teórico (neoclásico) y el conocimiento exhaustivo del marco institucional a lo largo de la historia. No se asusten los escépticos, ya que en las obras de este autor las instituciones no son una variable más, sino que éstas forman parte del entramado básico de la explicación de los fenómenos. En este libro, en concreto, las instituciones son fundamentales para entender la formación y la evolución del mercado de trabajo durante la industrialización estadounidense a lo largo del siglo XIX y principios del XX.

El hilo conductor de los diferentes capítulos es la existencia de un conjunto de instituciones específicas que permiten el funcionamiento y la integración de los mercados, en este caso, de trabajo. Nos recuerda el autor en el capítulo I (pp. 1-2) que los economistas suelen referirse al mercado como un grupo de compradores y vendedores de un bien o servicio que realizan transacciones entre ellos. Sin embargo, estas transacciones requieren el despliegue de canales de comunicación que pongan en contacto a las partes o a miembros de la misma parte y transmitan información sobre salarios y condiciones de trabajo. El tipo y el grado de eficiencia de estos canales o instituciones contribuirán decisivamente al resultado del mercado. Es más, la forma en la que las instituciones iniciales participan en la tendencia hacia la igualación de la oferta y la demanda, aunque no es siempre la misma, evoluciona lentamente siguiendo un *path-dependence process* que refuerza unas conexiones y posibilidades y margina otras (p. xiv).

El libro consta de cinco capítulos más una introducción (capítulo 1) y unas conclusiones (capítulo 7). Varios capítulos están basados o inspirados en trabajos previos del autor. Los capítulos 2 y 3 están dedicados a estudiar el origen de las instituciones del mercado de trabajo. Los capítulos 4, 5 y 6 están dedicados a estudiar el impacto de estas instituciones sobre la organización del trabajo (4), la integración salarial (5) y las relaciones laborales (6).

En el capítulo 2 se resalta el papel representado por los empresarios a la hora de expandir e integrar geográficamente el mercado. Así, si en la mayoría de las investigaciones previas el énfasis se había puesto en las cadenas migratorias compuestas por familiares y/o amigos, Rosenbloom nos describe los mecanismos desplegados por los empresarios para contratar y atraer trabajadores, inmigrantes europeos, hacia los lugares donde estos eran escasos. Mecanismos a veces complementarios y simultáneos a los mayoritarios basados en amigos y familiares, y a veces anteriores a estos últimos. El capítulo 3 sigue una línea similar. En él se estudia la escasa, en términos relativos, importancia de las agencias de contratación a la hora de poner en contacto a los trabajadores y a los empresarios. La mayoría de los contactos fueron informales y las agencias no hicieron sino reforzar o tratar de integrarse en unos canales muy establecidos y eficientes.

En el capítulo 4, el primero de los dedicados a analizar el impacto de las instituciones, se muestran las, aún con todo, mayores dificultades de los empresarios para contratar trabajadores cualificados, menos comunes entre los inmigrantes europeos. Además del refuerzo de los flujos de información y de contratación, los empresarios respondieron a la escasez y elevado coste del trabajo cualificado mediante el cambio tecnológico y la transformación de los sistemas de organización del trabajo. Aunque las necesidades de trabajo cualificado o semi-cualificado no disminuyeron, nos advierte al autor, los empresarios aceleraron la intensificación tecnológica y el desarrollo de políticas dirigidas a aumentar la satisfacción y, por tanto, la duración del trabajador en la empresa. En todo caso, las necesidades de mano de obra no cualificada continuaron siendo sustanciales y, de hecho, los mercados internos de promoción no se expandieron hasta después de la Primera Guerra Mundial.

En el capítulo 5 se estima el grado de desarrollo de la «ley de un único precio», según la cual (a grandes rasgos), costes de transacción, características de cada lugar y otras diferencias aparte, trabajadores con igual cualificación deberían obtener las mismas remuneraciones. Diversos métodos utilizados por el autor muestran que la integración espacial del mercado de trabajo, relativamente escasa tras la Guerra Civil, a finales del siglo XIX era bastante elevada entre los estados del Norte del país (y de estos, a su vez, con los mercados europeos). Sin embargo, la integración de los estados del Sur, si bien destacable entre ellos, era muy escasa con los estados del Norte. El autor explica detalladamente estos procesos en función de varias razones económicas y sociales cuyo origen, en algunos casos, se remonta al siglo XVIII.

En el capítulo 6 se estudia el impacto de las instituciones desde el punto de vista de un aspecto muy concreto de las relaciones laborales, el uso de esquirolas por parte de los empresarios. Ante el aumento de la conflictividad laboral que tuvo lugar a finales del siglo XIX, los empresarios acudieron a la contratación de este tipo de trabajadores en más de un cuarenta por ciento de los casos (p. 150). Rosebloom utiliza esta respuesta empresarial como indicador del grado de integración de los mercados de trabajo. El autor, rebatiendo tesis anteriores, no encuentra un uso menor de esquirolas en ciudades pequeñas o entre oficios más cualificados, mientras que las diferencias entre industrias son muy escasas.

En conclusión, este libro nos muestra brillantemente que el concepto de mercado de trabajo sólo adquiere sentido cuando éste último se entiende entrelazado con una serie de instituciones, que son las que lo hacen funcionar con diferentes resultados posibles. Creo que, aparte de su innegable utilidad para historiadores económicos, el libro resultará muy valioso para historiadores del trabajo e historiadores sociales en general. Así, el libro no sólo muestra la relevancia de las instituciones para entender el funcionamiento de los mercados, sino que también muestra la forma en la que los mercados predeterminan los cambios en la sociedad. El libro tiene, además, un rasgo que, a mi entender, lo hace sumamente interesante desde el punto de vista metodológico. La adopción de un enfoque «macro» le sirve al autor, entre otros propósitos, para, en algunas ocasiones, rebatir algunos estudios anteriores centrados en localidades, industrias o empresas concretas. Si, normalmente, son los estudios «micro» los que pueden matizar posibles generalizaciones excesivas de los estudios macro, este libro nos muestra que la estrategia opuesta también es posible.

Se trata, por tanto, de un libro muy recomendable tanto para entender la formación del mercado de trabajo durante la industrialización de los Estados Unidos como para, desde un punto de vista más general, entender la relación entre los mercados y las instituciones. Los razonamientos económicos están muy bien explicados y enlazados con el discurso histórico, y las formulaciones matemáticas son sencillas y accesibles. Tal vez el gran defecto de esta obra sea su brevedad. El libro «sabe a poco». El tema es muy amplio y muchas preguntas quedan sin responder. El libro será, en cualquier caso, una invitación a otros trabajos del autor publicados en revistas de gran impacto.

JAVIER SILVESTRE RODRÍGUEZ