

TRABAJO FINAL DE GRADO

MIKEL NAVARRO SATRUSTEGI

GRADO EN HISTORIA – 4º CURSO

LA REVOLUCIÓN INDUSTRIOSA

TUTOR: MARIO GARCÍA ZÚÑIGA

DPTO. DE HISTORIA E INSTITUCIONES ECONÓMICAS

FACULTAD DE LETRAS

UNIVERSIDAD DEL PAÍS VASCO UPV/EHU

VITORIA-GASTEZ, JUNIO DE 2015

RESUMEN

A principios de los años noventa, el historiador holandés Jan de Vries formulaba la teoría de la “revolución industrial” para tratar de resolver la contradicción que se observaba entre el crecimiento de bienes de consumo duradero que reflejaban los testamentos e inventarios holandeses del siglo XVII e ingleses del XVIII y el comportamiento de los salarios reales, estancados o en descenso.

Para explicar esta paradoja sostiene que los salarios reales masculinos no son significativos de los niveles de bienestar, ya que, por un lado, no tienen en cuenta el número de días trabajados a lo largo del año y por otro, no recogen los ingresos de la unidad familiar. Según de Vries, en el “largo” siglo XVIII (1650-1850) se habría producido en las economías más avanzadas del norte de Europa y en las colonias británicas de Norteamérica un aumento de la oferta de trabajo para que las clases no pudientes pudieran permitirse acceder al consumo de nuevos productos. Por un lado, mediante el descenso del número de días festivos, impulsado por la Reforma protestante. Por otro, reorientando el trabajo de las mujeres y los niños desde el trabajo doméstico hacia actividades remuneradas en el mercado. El consumo –el “afán” consumista– habría sido el principal motor de esta “revolución industrial” que habría precedido y preparado para la revolución industrial.

La “revolución industrial” sigue siendo una teoría atractiva y, sobre todo, ha estimulado el debate historiográfico, pero sus debilidades empíricas son muchas y, por ahora, no parece que sea una explicación plausible a procesos como la revolución industrial.

El objetivo de este trabajo es exponer las tesis de de Vries y las principales críticas que han suscitado.

INDICE

	Págs.
RESUMEN	2
INDICE	3
INTRODUCCIÓN	4
1. JAN DE VRIES Y EL CONCEPTO DE “REVOLUCIÓN INDUSTRIOSA”	6
1.1. Akira Hayami y el concepto original de “revolución industrial”	7
1.2. La “revolución industrial” y la “Pequeña Divergencia” europea	8
2. LA “REVOLUCIÓN INDUSTRIOSA” Y SUS EVIDENCIAS	10
2.1. Consumir más	10
2.2. Trabajar más	12
3. PRINCIPALES CRÍTICAS	14
3.1. El modelo matrimonial europeo, ¿una condición necesaria?	14
3.2. ¿Una mayor laboriosidad?	15
3.2.1. Trabajo femenino e infantil	15
3.2.2. ¿Aumentaron los días de trabajo?	17
3.3. ¿Fue el afán consumista el motor?	19
3.4. Problemas con la cronología y su conexión a la revolución industrial	22
CONCLUSIONES	24
BIBLIOGRAFÍA CITADA	25

INTRODUCCIÓN

La demanda nunca ha sido considerada como factor de causa en los procesos de crecimiento económico. Siempre que se han estudiado este tipo de procesos, los historiadores económicos se han decantado por factores basados en la oferta: los avances tecnológicos, el aumento de la oferta de capital, energía y materias primas e instituciones modernas que permitieran que estos factores de producción fueran empleados de una forma más efectiva. La Revolución Industrial, un claro ejemplo de crecimiento económico impulsado por los avances tecnológicos –oferta–, habría supuesto una barrera para el estudio de crecimiento basado en otros factores.

En 1994 Jan de Vries publicaba un artículo seminal –“The Industrial Revolution and the Industrious Revolution”– que trataba de cambiar este enfoque y cuyas tesis iría desarrollando en los años posteriores, culminando con la publicación en 2008 de *The Industrious Revolution. Consumer behaviour and household economy, 1650 to the present*. En estos trabajos introduce el concepto de “revolución industriosa”, que toma prestado del demógrafo japonés Akira Hayami, para explicar los cambios que se producen en las economías más avanzadas del norte de Europa durante el “largo” siglo XVIII (1650-1850), cambios que preceden a la revolución industrial y la preparan.

“Yet the accumulating evidence for an earlier increase of per capita income in northwestern Europe paired with a major refinement of material life casts serious doubt on the orthodoxy that the Industrial Revolution was the actual starting point for long-term economic growth. Consequently, I turned my attention toward a reconsideration of consumer demand in economic development”¹.

Según de Vries, “the solution to the conundrum of the falling purchasing power of labour and increased material possessions is to be found, I am convinced, in the behavior of the household as well”. Para él, la “revolución industriosa” habría sido la respuesta de los hogares a una combinación de incentivos comerciales y modificaciones en las pautas de consumo, cambios en los que los deseos de la unidad familiar juegan un papel determinante.

La teoría del consumo establece un individuo “soberano” que actúa de manera en que tratará de aprovechar el mercado para sacar el máximo beneficio posible independientemente de su entorno. Sin embargo, no tiene en cuenta la importancia que podía tener la familia en la toma de decisiones, por lo que no basta “to add demand to

¹ De Vries (2008), p. 7.

supply, but also relate the behavior of the household to that of the market”². Por lo tanto, la unidad de estudio de Jan de Vries es el hogar. Teniendo la familia como objeto de estudio, lo que se trata de comprender es su relación con el mercado o, en palabras de de Vries, “the terms of interaction between households and market economy”. La demanda –el afán consumista– habría jugado un papel clave en la revolución industrial al ser el principal estímulo para la mayor laboriosidad de los miembros de la unidad familiar. Por un lado, habrían trabajado un mayor número de días. Por otro, reorientaron el trabajo de las mujeres y niños desde actividades domésticas, a actividades remuneradas en el mercado³.

El primer apartado se dedica a analizar los aspectos más generales de la “revolución industrial”, situándola en el espacio y en el tiempo, señalándose las diferencias que existen con el concepto original acuñado por Hayami para explicar el crecimiento económico japonés y poniéndola en relación con el debate en torno a la “Pequeña divergencia” entre los países del norte y del sur de Europa.

El segundo apartado se centra en los dos aspectos más importante de la teoría: el aumento de la laboriosidad y el afán consumista que lo motivaría.

El tercer apartado recoge las principales críticas que han formulado distintos historiadores. Primero se cuestiona si el modelo matrimonial europeo es una condición necesaria para la revolución industrial. En segundo lugar se señalan las críticas hechas al aumento de la laboriosidad (tanto a la incorporación de mujeres y niños a actividades remuneradas en el mercado como al aumento de los días anuales de trabajo). Y, por último, se recogen las dudas que ha suscita el papel del consumo como motor y las explicaciones alternativas que se han planteado. El apartado se cierra con unas breves reflexiones sobre los problemas con la cronología y su relación con la revolución industrial.

Por último se sacarán unas conclusiones respecto al estado actual de la teoría de la “revolución industrial”.

² *Ibidem*.

³ De Vries (1994), p. 256.

1. JAN DE VRIES Y EL CONCEPTO DE “REVOLUCIÓN INDUSTRIOSA”

“Northwestern Europe and British North America experienced an “industrious revolution” during a long eighteenth century, roughly 1650-1850, in which a growing number of households attempted to reallocate their productive resources (which are chiefly the time of their members) in ways that increased *both* the supply of market-oriented money-earning activities *and* the demand of goods offered in the marketplace. Increased production specialization gives access to augmented consumption choices in the marketplace”⁴.

De esta descripción pueden deducirse tres conclusiones principales. En primer lugar, este proceso se produjo en un espacio geográfico muy limitado. En segundo lugar, ocurre en un espacio de tiempo muy amplio⁵. Por lo tanto no es posible adecuar este proceso de la “revolución industriosa” a un lugar y un momento de la historia concretos, puesto que es relativamente difuso en ambos aspectos. Tercero, como se ha explicado antes, el marco de actuación es el hogar. El individuo ya no es tan importante puesto que sus acciones están orientadas a mantener una economía familiar en la que hay varios miembros. De esta forma, se utiliza el trabajo de todos los miembros para aumentar la capacidad de adquirir bienes para todos en el mercado. Esta especialización del hogar en la producción aumenta la capacidad de “elección” en el mercado.

El hogar solía estar formado por una familia nuclear, formada por un marido y una mujer que establecían un hogar independiente. Esto significa que las parejas de jóvenes recién casados establecían nuevas unidades económicas. Además, esto solía ocurrir a una edad relativamente tardía. Un importante número de hombres y mujeres, que podía variar entre un 10 y 20% se quedaban solteros, en gran parte debido a la dificultad que suponía tener la capacidad económica de establecer una familia independiente. La parte más importante de este modelo, conocido como “Modelo Matrimonial Europeo” (*European Marriage Pattern*; EMP en su sigla anglosajona), es que estas familias independientes tenían que tomar sus propias decisiones respecto a la administración del hogar. Por una parte, ya que la familia tenía un elevado grado de autonomía, estaba obligada a tomar decisiones por lo que ayudaba a desarrollar la capacidad de planificar el hogar. Por otra, la fragilidad de la familia nuclear hacía que en numerosas ocasiones la mujer tomara el mando del hogar. Además, el hecho de que el matrimonio se diera en una edad más avanzada daba la posibilidad a los miembros de

⁴ De Vries (2008), p. 10.

⁵ Aunque en un trabajo posterior sitúa “its *locus classicus*” a mediados del siglo XVII. De Vries (2009), p. 193.

la familia de proveer al hogar con un cierto capital de antemano⁶. De Vries afirma que, si bien el EMP no es indicativo del “timing” o la época de la aparición de la revolución industrial, es útil para delimitar su marco geográfico, ya que las características del EMP son necesarias para la revolución industrial⁷.

Para de Vries Holanda experimentó durante el siglo XVII una serie de cambios que provocaron la extensión de la compra de bienes de “lujo” desde una élite minoritaria a un público más amplio. Sin embargo, rechaza las razones que se han dado con anterioridad para explicar el aumento de consumo de este tipo de productos que estaba basado en el deseo de imitar a los estratos sociales más altos. Para él no se puede explicar el aumento del consumo de este tipo de lujos como una “diffusion, like an accidentally released virus in a laboratory, to spread to new environments populated by urban parvenus and female servants, who transmit the virus by stages to the nether reaches of society, forever changing its behaviour”⁸. Según de Vries, el aumento de la capacidad de consumo habría dado pie a la posibilidad de “elección”. Una de las razones para tal transformación del consumo reside en que durante el siglo XVII el consumo empezó a tener un mayor papel social. En la “edad de oro” holandesa”, tanto el catolicismo como las nuevas confesiones protestantes estaban intentando penetrar en la sociedad. De esta forma ambos hicieron que la nueva cultura material tomara un papel en la sociedad:

“The inward religious project assumed material forms (church architecture, bibles, books and, in, Counter-Reformation Catholicism, objects of veneration for the home) while the outward projection of more elevated or refined daily life depended on the development of a suitable material culture”⁹.

1.1. Akira Hayami y el concepto original de “revolución industrial”

El concepto de “revolución industrial” fue acuñado por el demógrafo nipón Akira Hayami para describir el proceso de crecimiento económico japonés, intensivo en trabajo, en contraposición al modelo occidental, intensivo en maquinaria. Para Hayami, “the industrial revolution, more than anything else, is a method by which the peasants as a group of producers increased the amounts they produced in order to cope with the

⁶ De Vries (2008), pp. 15-16.

⁷ *Ibidem*, p. 18.

⁸ *Ibidem*, p. 51.

⁹ *Ibidem*. pp. 56-57

market economy”¹⁰.

En su estudio de dos regiones situadas al oeste de Japón durante la época Tokugawa (1603-1867), señala cómo el notable incremento de la población que se observa entre el primer censo conocido (1670) y el de 1820 se vio acompañado de un aumento de la producción agrícola, en tanto descendían los animales de tiro (caballos y bueyes). Utilizado hasta entonces para sembrar arroz, como transporte y para producir fertilizantes, el ganado habría empezado a perder importancia económica. Por un lado, el fertilizante basado en el excremento del animal habría empezado a ser sustituido por subproductos obtenidos en la elaboración del sake y pescado seco. Por otro, al introducirse el agua en los arrozales, junto con nuevas técnicas de plantación, dejó de ser necesario como fuerza de tracción. Además, la roturación de bosques y pastizales debida al incremento demográfico dificultó su mantenimiento. Como consecuencia, se produjo un cambio en la proporción ente capital y trabajo ($K = \text{ganado}/L$) característico del concepto de revolución industrial de Hayami. Así, el incremento de la producción agrícola se habría debido a un aumento en la inversión en mano de obra en lugar de en capital¹¹.

1.2. La “revolución industrial” y la “Pequeña Divergencia” europea

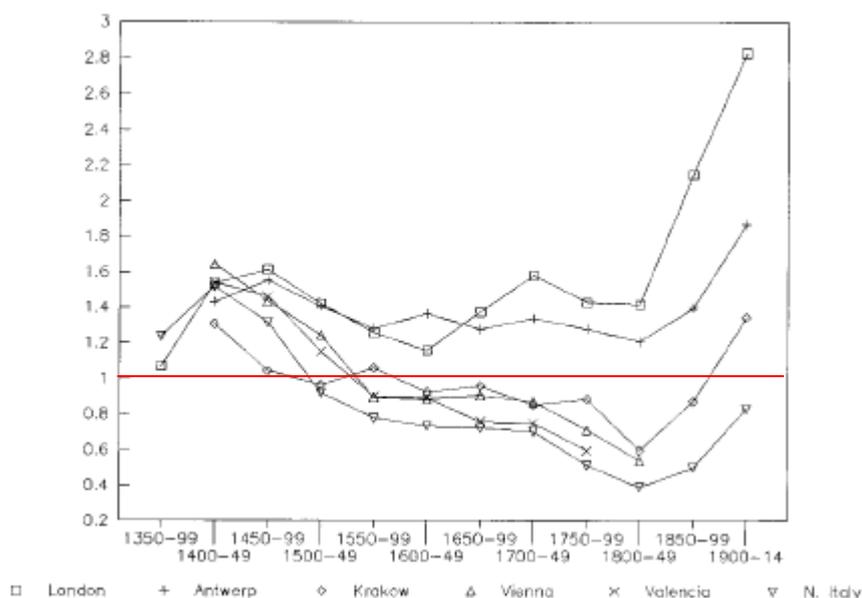
Resulta inevitable vincular la “revolución industrial” con el debate en torno a la “Pequeña Divergencia”. Esta teoría propone que las diferencias que se observan en el nivel de vida de los europeos respecto a Asia (“Great Divergence”) y entre los países del norte y del sur de Europa (“Little Divergence”) en el siglo XIX habrían comenzado ya en el siglo XVI. Si a inicios de esta centuria las diferencias entre los salarios reales en Europa eran mínimas (en zonas de bajos salarios nominales estos se veían compensados por un coste de la vida también bajo; y a la inversa) entre 1500 y 1750 se produjo una gran brecha¹². El gráfico1 refleja bien este hecho.

¹⁰ Hayami (2009), p. 65.

¹¹ *Ibidem*, pp. 65-67. Hayami conecta estos cambios en la producción agrícola con los que se producen en la estructura del hogar: la sustitución de la “gran familia” (con un gran número de sirvientes), predominante en épocas anteriores a la revolución industrial, por la familia nuclear. Encargados del manejo del ganado, la productividad de los sirvientes era baja debido a que su trabajo no era necesario en invierno. *Ibidem*, pp. 67-69.

¹² Allen (2001), p. 412.

Gráfico 1
 Ratios de bienestar de los trabajadores no cualificados de la construcción
 (ingresos relativos a la línea de pobreza)



Fuente: Allen (2001), p. 429.

Siendo 1 el umbral de la pobreza¹³, si tomamos como referencia los datos de los trabajadores no cualificados de la construcción, pueden distinguirse tres grupos. En primer lugar, Londres, donde los salarios reales cayeron en el siglo XVI pero aumentaron progresivamente en los siglos XVII y XVIII, recuperando el terreno perdido. En segundo lugar estaría Amberes. Aunque la ratio descendió hasta finales del siglo XVIII, se mantuvo siempre entre un 20 y un 30% por encima del umbral de la pobreza. En contraposición, la caída de los salarios reales habría continuado en la Europa continental hasta finales del siglo XVIII. Así, en términos relativos, se incrementaron las diferencias con la Europa más avanzada. Mientras los trabajadores ingleses y holandeses habrían podido destinar una parte de sus ingresos a incrementar sus niveles de consumo y, en el caso de los más cualificados y con salarios más altos, a consumir “luxuries of the consumer revolution”, en el resto de Europa la solución al descenso de los salarios reales habría sido trabajar más, consumir algo menos y, sobre todo, desplazar el gasto hacia productos que, como el pan, proporcionando las mismas calorías, fuesen más baratos¹⁴.

¹³ Un índice de 1 equivaldría a que toda la renta familiar tuviera que estar destinada a financiar el gasto mínimo para alimentar una familia compuesta por el matrimonio y dos hijos, por lo que no quedaría dinero para poder permitirse otro tipo de artículos.

¹⁴ Allen (2001), pp. 425-431.

2. LA “REVOLUCIÓN INDUSTRIOSA” Y SUS EVIDENCIAS

2.1. Consumir más

La principal fuente utilizada por de Vries para analizar la evolución del consumo en los productos que se podrían considerar “parte de la revolución industriosa” son los inventarios post-mortem. A partir del siglo XVII se observaría un importante aumento en los bienes que poseía la población. Según el estudio de Kamermans para el Krimpenewaard, un área rural holandesa, entre 1630 y 1670 se cuenta un promedio de 241 artículos de 47 tipos distintos de bienes. Entre 1700 y 1799, manteniendo el estrato social de los testamentos analizados, el promedio aumenta a 538 artículos de 71 tipos diferentes. Entre los bienes registrados se encuentran bienes de origen exótico, bienes de “confort” o decorativos, entre otros. Es importante señalar que este fenómeno se habría producido en una zona agrícola en una época en la que los precios agrarios estaban descendiendo. Ello hace incluso más relevante este aumento en los bienes que se registraban en los testamentos¹⁵.

También se encuentran evidencias de un desarrollo similar en Inglaterra entre 1670 y 1725, a pesar de que generalmente estos años han sido considerados como económicamente inactivos. Weatherill diferencia tres niveles de consumo: aquellos objetos que se usaban desde 1670, como mesas, libros o utensilios de peltre; los que, si bien se pueden encontrar en 1670, para 1725 adquieren una mayor importancia (espejos, cortinas o relojes); y, por último, aquellos objetos, escasos por lo general, que no aparecían al principio pero que experimentan un rápido crecimiento en su popularidad para 1720¹⁶.

El confort habría empezado a adquirir importancia para amplios sectores de la población, excepto para los más pobres. Sin ser ricos, habrían empezado a reorganizar el hogar a partir de 1650, primero en las ciudades holandesas para expandirse después a Inglaterra y Francia. El ladrillo sustituyó a las construcciones de madera y empezó a haber una diferenciación más clara de los diferentes espacios de la casa. A pesar de que este proceso era demasiado caro para la mayoría de la población, incluso las clases más bajas hicieron algún tipo de mejora¹⁷.

Además, estos nuevos espacios se rellenaron y decoraron con muebles. En los

¹⁵ Citado en de Vries (2008), pp. 124-125.

¹⁶ Weatherill (1993), p. 210.

¹⁷ De Vries (2008), p. 127.

inventarios de Maassluis, estudiados por Dibbits, es muy común encontrar referencias a armarios. Estos, que tenían un significado especial como muestra de estatus y se solían colocar en algún lugar preeminente, solían tener alguna decoración y ahí se guardaban diferentes tipos de ropa además de objetos de plata y oro; incluso es posible encontrar biblias ornamentadas con oro y plata¹⁸.

Otro de los aspectos en los que se trató de mejorar fue la iluminación. Para lograr una iluminación más adecuada, aumentó de forma notable la demanda de cristales para ventanas, espejos, velas y lámparas de aceite¹⁹.

Algunos de los nuevos bienes que empezaron a utilizarse en esta época tenían una menor durabilidad. Fenómeno observable tanto entre las clases medias como entre las más bajas de la sociedad europea, esto se habría traducido en la sustitución de productos más duraderos y con un gran valor en el mercado secundario por otros más baratos, menos duraderos y más “a la moda”. De esta forma se introdujeron platos de porcelana china o loza y los vasos de cristal sustituyeron a las vasijas de metal. Como muestra de este ascenso de la porcelana asiática, la Compañía Holandesa de las Indias Orientales (VOC) habría pasado de importar unas 50.000 o 100.000 piezas anuales antes de 1630 para alcanzar las 200.000 después de esta fecha. Para el final del siglo XVIII la VOC junto con el resto de compañías europeas habrían trasladado hasta 70 millones de piezas de porcelana asiática²⁰.

A la hora de analizar el consumo de productos textiles a través de los testamentos, el propio de Vries admite la existencia de varios problemas. Por una parte, en numerosas ocasiones toda la ropa va listada en la misma categoría, sin diferenciar los elementos, e incluso a veces se llega a etiquetar simplemente como “textil”, lo que lo hace imposible de separar de cortinas u otro tipo de telas. Por otra, cuando los guardarropas son descritos los datos son tan abundantes que pueden llegar a abrumar al investigador. Aun así, de Vries señala que es en estos casos donde es posible apreciar el desarrollo de la demanda de prendas de vestir²¹.

Una parte importante de la transición hacia un mercado de vestimentas basado en la moda y competitivo se concentró en la época de la revolución industrial. En los inventarios que se hacían en el orfanato de Amsterdam, estudiados por McCants, en el siglo XVIII se encuentran mezcladas ropas de procedencia tanto europea como asiática.

¹⁸ Dibbits (1996), p. 133.

¹⁹ De Vries (2008), p. 129.

²⁰ *Ibidem*, pp. 129-130.

²¹ De Vries (2008), pp. 133-134.

Tanto los inventarios de huérfanos procedentes de familias con algo más de poder adquisitivo (hay que tener en cuenta que casi todas las familias del orfanato se podrían considerar si no pobres, al menos no por encima de la media) como de las más desfavorecidas tenían en sus registros telas asiáticas, fundamentalmente prendas de algodón ligero, que seguramente tendrían un precio más barato lo que permitía adquirirlas a familias con menos recursos²².

De Vries admite que es posible que el mayor consumo de este tipo de bienes se hubiera debido a un descenso de los precios, descenso que podría responder a un cambio en los materiales utilizados y, por lo tanto, al consumo de bienes de peor calidad²³.

Según de Vries, fue durante la “revolución industrial” cuando cambió la cultura del consumo. Los bienes pasaron de basar su valor en el material del que estaban hechos a ser valorados por su aspecto. Por esta razón las técnicas manufactureras habrían mejorado hasta ser capaces de producir obras maestras. Pero, al mismo tiempo, otros productores habrían desarrollado la creación de “semi-luxuries” que “were endlessly variable, individualized and customized, fashionable and affordable”²⁴.

También es posible que estos nuevos productos de menor valor fueran reemplazados con mayor asiduidad, lo que –señala De Vries– hace que sea más difícil hacer cálculos de las adquisiciones mediante el uso de testamentos. Con los datos de Overton para Inglaterra, calcula que el valor mediano de los testamentos se habría multiplicado por dos, al tiempo que los precios descendieron un promedio del 25%. En el supuesto de que la durabilidad hubiera descendido un 33% estima que el valor de los testamentos en el período de tiempo antes mencionado podría haberse cuadruplicado²⁵. Este cálculo no debe tomarse como una realidad, sino como referencia de la importancia que hubiera podido llegar a tener la caída de la calidad de los bienes en el valor de los testamentos.

2.2. Trabajar más

Según de Vries, el aumento que se observa en el consumo de las familias no se puede explicar de la manera tradicional. Para él, tuvo que haberse producido una

²² McCants (2010), pp. 126-127.

²³ De Vries (2008) p. 145.

²⁴ *Ibidem*, p. 146.

²⁵ *Ibidem*, p. 148.

intensificación y reorganización de la fuerza laboral.

Respecto al aumento de la intensidad del trabajo, uno de los primeros requisitos habría sido el aumento de los días laborables. A inicios de la edad moderna estos se veían limitados a unos 250-260 por la obligación de santificar los domingos y las fiestas de los santos. La Reforma protestante habría racionalizado el calendario litúrgico suprimiendo muchos días festivos. Al final esto dio pie a un aumento de los días trabajados al año en un 20%, pasando de unos 250-260 días antes de la Reforma a un total de 307 a finales del siglo XVI y principios del XVII²⁶. Otra vía para aumentar el número de días laborables habría sido la menor observancia del “San Lunes”.

El principal soporte son los cálculos de Voth sobre las horas trabajadas en Inglaterra entre 1760 y 1830, utilizando los testimonios de testigos en el tribunal penal de Londres²⁷.

Tabla 2
Inglaterra: promedio de horas de trabajo anuales, 1760-1830

	Promedio	Londres	Norte
1760	2.576 (100,0)	2.582 (100,0)	2.518 (100,0)
1800	3.328 (129,2)	3.319 (128,5)	3.411 (135,5)
1830	3.356 (130,3)	3.367 (130,4)	3.294 (130,8)

Entre paréntesis, números índice (100 = 1760)

Fuente: Voth (2001), p. 1074.

Los datos recogidos en la tabla 2 reflejan un fuerte ascenso de las horas de trabajo anuales entre 1760 y 1800, tanto en Londres como en el norte de Inglaterra. Aunque en el primer tercio del siglo XIX el crecimiento se ralentiza e incluso llega a experimentar un leve retroceso en el norte, entre 1760 y 1830 las horas trabajadas anualmente se habrían incrementado en un 30 por ciento. Aunque el propio autor admite que los datos derivados de ello no pueden ser considerados más que “conjeturas fundamentadas”. Además cuando incluye el desempleo en sus cálculos, el crecimiento de las horas de trabajo es incluso algo menor²⁸.

El segundo factor a tener en cuenta para explicar el aumento del trabajo que propone de Vries es la mayor participación en el mercado laboral de mujeres y niños, lo que relaciona con los nuevos métodos de producción manufacturera del *putting out*

²⁶ *Ibidem*, p. 88.

²⁷ Voth (2000), p. 88; De Vries (2008), p. 92.

²⁸ Voth (2001), p. 1077.

system y la introducción de labores que eran intensivas en trabajo:

“The labour of women and children played a prominent role in this process of peasant self-exploitation: the putting-out industries made intensive use of their winter and evening labour while the new, labour-intensive crops typically featured operations – weeding, pruning, plucking, etc.– then deemed well-suited to the abilities of women and children”²⁹.

En Francia por ejemplo, los agricultores, sin abandonar su producción para el autoconsumo, empezaron a utilizar “reservas subempleadas de niños y mujeres” para cultivar productos destinados a su venta en el mercado con el objeto de aumentar el dinero disponible y utilizarlo para la adquisición de bienes manufacturados³⁰. De Vries encuentra similitudes para Inglaterra en los casos estudiados por Clark donde el *output* por trabajador habría aumentado hasta un 50%. Solo un 15% de este incremento sería atribuible al cambio tecnológico; el resto se habría conseguido mediante la “reducción de ocio y [un] trabajo más intenso”³¹.

Testimonios contemporáneos hablan también de la necesidad del trabajo de toda la unidad familiar para poder adquirir los productos necesarios para vivir. “No single handed man can live [...] As soon as they [the children] are big enough to handle an awl, they are obliged to come downstairs and work”³².

3. PRINCIPALES CRÍTICAS

3.1. El modelo matrimonial europeo, ¿una condición necesaria?

Como hemos visto antes, para de Vries, el modelo matrimonial europeo habría sido un factor clave en el desarrollo de la revolución industrial, ya que este tipo de familia fomentaba unas actitudes de consumo concretas. El reciente estudio de Dennison y Ogilvie (2014) cuestiona los vínculos que se han establecido entre el EMP (edad de acceso al matrimonio temprana, altas tasas de celibato definitivo femenino y familia nuclear) y éxito económico. Entre sus conclusiones destacan que el modelo matrimonial europeo no prevaleció en toda Europa, que sus tres componentes no siempre coinciden y que sus manifestaciones más extremas se asocian más con estancamiento económico que con crecimiento. Por un lado, no solo se observan elevadas tasas de celibato

²⁹ De Vries (1993), p. 113.

³⁰ *Ibidem*, p. 110.

³¹ Clark (1987), pp. 419-432; citado en de Vries (2008), p. 93.

³² De Vries (2008), p. 100.

femenino en el noroeste de Europa, sino también en zonas donde supuestamente todas las mujeres se casaban, como el Mediterráneo o la Europa eslava. Por otro, la familia extensa parece haber sido poco común en zonas muy diferentes de Europa (desde el sur de España hasta Bohemia, Dinamarca o Inglaterra), mientras suponía el 40% de las familias en la Francia central o los Países Bálticos. Aunque “the nuclear family component of the EMP took its purest manifestation in economically succesful England and the Low Countries”, Dennison y Ogilvie concluyen que en muchos lugares donde el EMP se dio en su forma más pura el crecimiento económico fue más lento y la industrialización tardía, por lo que, para el crecimiento económico, habrían sido más relevantes las instituciones no familiares que el patrón demográfico³³.

3.2. ¿Una mayor laboriosidad?

3.2.1. Trabajo femenino e infantil

Uno de los argumentos de Jan de Vries para explicar el aumento de la capacidad de compra de las familias en el mercado es que miembros de esta que antes no trabajaban de forma remunerada o trabajaban menos fueron integrados en el mercado laboral. Sin embargo, esta tesis asume que antes de dicho proceso las mujeres y los niños no trabajaban, o al menos, que su trabajo no era significativo para los ingresos de la unidad familiar. Aunque para Inglaterra no hay evidencias claras antes de 1700, los testimonios medievales parecen indicar ya la presencia de un número bastante elevado de mujeres en el mercado laboral. Cuando en 1349 los salarios aumentaron como consecuencia de la Peste Negra, las autoridades trataron de regular este aumento de los salarios mediante el “Estatute of Labourers”. Por ello, si la mejora de salarios hubiera afectado a todos por igual y no hubiera distinciones por sexo a la hora de ser procesados, en torno al 30% de los trabajadores habrían sido mujeres³⁴.

Es importante conocer, por otra parte, qué importancia del trabajo de las mujeres y los niños en las ganancias domésticas. Desde la segunda mitad del siglo XVIII la mecanización del hilado desplazó a muchas mujeres de uno de sus puestos de trabajo tradicionales (la hilatura manual). Debido a ello, muchas mujeres, al igual que hombres, pasaron a ser tejedores asalariados. Sin embargo, a partir de 1815, en un contexto de

³³ Dennison y Ogilvie (2014), pp. 664, 667-672 y 686.

³⁴ Clark (2009).

depresión agraria, los ingresos percibidos por las mujeres descendieron. Esto se vio en la agricultura ya que en época de la guerra, debido a los “enclosures”, las mujeres no pudieron tener el ganado en las tierras. Por ello, algunas de las principales vías para la adquisición de renta de las mujeres se vieron dañadas estos años y con ello se redujo su contribución a los ingresos familiares³⁵.

Según Clark y van der Werf, la importancia real de la mano de obra femenina e infantil no habría sido tan grande como a veces se supone. En 1851 mujeres y niños tan solo representaba un 21% de todos los salarios del mercado. Además, los niños de entre 5 y 14 años supondrían solo un 4,1% de la renta familiar y las mujeres casadas, un porcentaje idéntico. Si solo trabajasen los hombres adultos, la oferta de mano de obra en 1700 hubiera sido un 21% más baja³⁶ y, si no se tuviera en cuenta la mano de obra infantil y de mujeres casadas, los ingresos de la unidad familiar tan sólo se habrían reducido en un 8%.

Elise van Nederveen Meerkek ha analizado el papel de las mujeres en la creciente actividad textil que tuvo lugar en la Holanda del siglo XVII. Ello provocaba una gran demanda de hilanderos, que, cuando no podía ser satisfecha por los hombres, pasaba a ser una oportunidad de empleo para las mujeres. Con el tiempo la importancia del trabajo en la industria textil crece para todos los casos estudiados, llegando incluso a suponer el empleo del 75% de todas las cabezas de familia femeninas (viudas o solteras). También las esposas de los trabajadores podían ser empleadas en la industria textil. Por ejemplo, en Tillburg, en 1810, el 40% de las mujeres casadas tenían un empleo y en el 96% de los casos en la industria textil. La situación es similar en aquellas ciudades que experimentaron una fuerte industria textil.³⁷

El carácter complementario del empleo femenino en el sector textil se acentúa cuando se analiza la ocupación de los maridos de las trabajadoras. Una proporción importante de los trabajadores que ostentaban un trabajo de baja cualificación tenían una mujer trabajando en la industria textil. Sin embargo, quienes trabajaban en un trabajo de alta cualificación no tenían una esposa trabajando. Además también tienden a emplearse las esposas de los trabajadores agrarios. Van Nederveen añade que la importancia que podía tener el trabajo de la mujer en las familias artesanas era escasa, limitándose a ayudar en el negocio. Por otra parte, en aquellas familias donde el varón

³⁵ Lindert (1994), pp. 374-375.

³⁶ Clark y van der Werf (1998), p. 840.

³⁷ van Nederveen (2008), pp. 244-246.

no estaba vinculado a la industria textil o estaba desempleado, las mujeres ya participaban en el mercado de trabajo asalariado incluso antes de alza de relaciones capitalistas, por lo que en estas familias el salario de las mujeres serviría más para sobrevivir que para aumentar la capacidad de consumo³⁸.

3.2.2. ¿Aumentaron los días de trabajo?

Para de Vries la forma principal en la que la carga laboral se habría intensificado, como se ha explicado anteriormente, es el aumento de las horas anuales trabajadas. El trabajo esencial que utiliza de Vries para fundamentar sus argumentaciones es *Time and Work in England* de Hans-Joaquim Voth. En este trabajo, Voth estima la evolución de las horas de trabajo anualmente trabajadas entre 1750 y 1830, concluyendo que se habría producido un aumento del 30% entre 1750 y 1800 y otro 20% entre 1800 y 1830. Sus estimaciones han recibido severas críticas metodológicas³⁹.

Mediante un análisis de regresión, Voth concluye que en 1750 en Londres había 208 días laborables y 306 en 1800, trabajándose todos los antiguos días festivos, excepto domingos. Sin embargo, Clark señala que sus conclusiones no se ajustan a los resultados de su regresión que muestran que, a mediados del siglo XVIII, la probabilidad de trabajar los lunes y festivos era más baja, pero no cero. Además las regresiones tampoco muestran que la probabilidad de trabajar los domingos fuera cero o que, por ejemplo, fuese uno los viernes. Por lo tanto, Clarke afirma que este método no es válido⁴⁰.

El segundo método de Voth consiste en calcular la probabilidad de que un individuo esté trabajando basado en observaciones de la actividad de individuos concretos. Su cálculo con este método sugiere que se llegó al máximo de horas trabajadas anuales en 1800 para después sufrir un ligero descenso del 10%. Llega a la misma conclusión después de hacer tres ponderaciones diferentes. Sin embargo, la única que podría ser válida es la que separa a los trabajadores de la agricultura de los que no trabajan en ella, ya que los trabajadores de la agricultura están subrepresentados. Los resultados de sus ponderaciones incrementan las horas anuales trabajadas por los agricultores a 4.171 en 1800. Si los agricultores trabajaran todos los días excepto los

³⁸ *Ibidem*, pp. 248 y 261.

³⁹ Véanse, entre otras, Clark (2001), Bordieu (2001) y Maitte y Terrier (2014), pp. 16-17.

⁴⁰ Clark (2001).

domingos el resultado sería de 13,32 horas diarias (= 4.171/313). Clark opina que esta cifra es excesivamente elevada teniendo en cuenta las escasas horas de luz en invierno en el norte de Inglaterra. Además, también se pregunta qué pudo haber llevado a los agricultores a aumentar su horario de trabajo un 45% en 50 años⁴¹.

Por último, Clark critica la falta de representantes de la agricultura en su muestra. Por ejemplo, existe la una posibilidad entre diez de que los trabajadores de la agricultura trabajaran menos de 3.392 horas al año. Eso implicaría que entre 1750 y 1830 sólo se hubiera dado un aumento del 8%⁴².

Respecto a las conclusiones, sus resultados difieren de los que habían obtenido Clark y van der Werf, también para Inglaterra, en un trabajo anterior sobre la evolución de los días de trabajo entre 1560 y 1869 y que evidencian un menor incremento de las horas de trabajo entre ambas fechas. Además, este aumento no sería un hecho específico de la segunda mitad del siglo XVIII, sino que se observaría ya desde 1560⁴³.

Ya antes de 1349 los artesanos recibían el 55% de su salario diario en comida, por lo que, tendrían que trabajar un mínimo de 201 días para pagarse su propia comida. Como, además, tenían que adquirir ropa y mantener a su familia, el año de trabajo forzosamente tendría que ser bastante más largo⁴⁴. Tampoco parece haberse producido un aumento significativo (o incluso ninguno) en las horas de trabajo de los trabajadores de la construcción. Según cálculos de Clark (2009), tanto en la Edad Media como en 1800 se trabajaba 6 días a la semana. Además, no hay que descartar la posibilidad de que, en los días en los que un trabajador no aparece registrado en una obra concreta según las fuentes, no estuviese trabajando en cualquier otro lugar para completar su salario. Tampoco parece haberse producido un aumento de la jornada diaria. De hecho, al parecer, un constructor inglés podía llegar a trabajar 10,4 horas en 1720 y 10 en 1860⁴⁵.

Como hemos señalado anteriormente, para de Vries el aumento de los días laborables sólo se observaría en Inglaterra, Países Bajos y algunas partes de Francia y Alemania (además de las colonias británicas en América del Norte), “but neither

⁴¹ *Ibidem*.

⁴² *Ibidem*.

⁴³ Clark y van der Werf descartan que se hubiera producido un aumento de la jornada laboral, ya que, según sus cálculos apenas observan incremento en la cantidad de grano trillado diariamente entre 1280 y 1800. Y también rechazan la hipótesis de un trillado más cuidadoso por un descenso en los precios del grano. Clark y van der Werf (1998), pp. 834-836 y 838.

⁴⁴ *Ibidem*, p. 839.

⁴⁵ Clark (2005), pp. 1307-1340, citado en Clark (2009).

Eastern Europe nor the Mediterranean zones participate fully in its main developments”, precisando que, cuanto más se avanza hacia el este y el sur, más tardíos son los cambios⁴⁶.

La reciente estimación de García-Zúñiga del número de días potenciales de trabajo para España contradice esta afirmación. Sus cálculos a partir de las constituciones sinodales y los calendarios eclesiásticos apuntan a que ya en 1250 se podía trabajar en torno a los 270 días anuales. El número de días festivos, que habría empezado a reducirse a finales del siglo XV y principios del XVI, se fijó en 36 en 1642 (bula de Urbano VIII) y continuó reduciéndose en el siglo XVIII. Entre 1250 y 1867, cuando se habría alcanzado el “estándar moderno” de 300 días laborables, el alza fue muy reducida (de 276 a 296,5 días, apenas un 10% más), lo que confirmaría la tesis de Clark y van der Werf de un aumento de la oferta de trabajo mucho más modesto y más gradual del que sostienen los defensores de la “revolución industrial”. Por otra parte, en buena parte de la Europa católica la cronología es similar a la que observa Voth para Inglaterra, lo que pondría en cuestión la propia existencia de una revolución industrial⁴⁷.

3.3. ¿Fue el afán consumista el motor?

En la teoría de de Vries el aumento de las horas del trabajo habría sido la respuesta a un afán consumista. El objetivo sería aumentar la renta familiar disponible para adquirir bienes en el mercado. Sin embargo, varios estudios cuestionan que el esta sea la causa de una mayor laboriosidad.

Para Malanima y Pinchera (2012) la razón de este incremento de los días trabajados anualmente estaría ligada a la necesidad de cubrir las carencias creadas por el descenso de los salarios reales. Respecto al aumento del trabajo de los demás miembros de la familia, Allen y Weisdorf señalan que el 20% de la contribución al hogar que representaba el trabajo femenino e infantil era necesario a la hora de obtener lo básico para una familia agrícola de renta baja. Por lo tanto, si la contribución de las mujeres y los niños fuese cero en 1600,

“while up until 1750 the supplementary income generated this way could well have led to increased consumption, after 1750 increased labour input by women

⁴⁶ De Vries (2008), pp. x-xi, 88.

⁴⁷ García-Zúñiga (2014), pp. 68-75.

and children would have functioned exclusively as a means of maintaining basic consumption. By 1800, therefore, there was no consumer revolution among rural farm worker households.”⁴⁸

En conclusión, el aumento del trabajo de mujeres y niños habría sido para permitirse productos de primera necesidad y no habría podido contribuir a un aumento del consumo de otro tipo de bienes. Incluso para Holanda, el reciente análisis de van Nedeerveen y Schmidt sobre la participación de mujeres y niños en el mercado laboral concluye que el aumento del trabajo femenino e infantil que se observa en el siglo XVII no responde al deseo de consumir más, salvo para un número muy limitado de hogares, siendo también aquí la necesidad la principal causa⁴⁹.

Otra de las críticas que ha recibido el consumo como motor de la mayor laboriosidad es que, a la larga, ésta última no habría supuesto un incremento sustancial del poder adquisitivo. Según la lógica malthusiana, en una sociedad en la que la disponibilidad de recursos jugaba un papel importante en los nacimientos y muertes, el aumento del factor trabajo no sería decisivo. Cuando este aumentase, y por tanto los recursos, la disponibilidad de alimento tendería a aumentar la población. Así, se llegaría a un punto en el que ese crecimiento demográfico supondría un descenso en los salarios, volviéndose a la situación anterior⁵⁰.

Esto está claramente representado en el gráfico 1. En sociedades preindustriales, cuando aumenta la fuerza laboral (N), la productividad marginal del trabajo (MLP) – esto es, los salarios– desciende puesto que es necesario redistribuir los recursos. Esto acerca (MLN) a niveles de subsistencia (S), lo que significaría un descenso del nivel de vida de los asalariados. La productividad laboral media (ALP) también sufre un descenso, aunque crece en términos relativos respecto a (MLN). Esto ocurre porque el aumento de la población supone un incremento del valor de la renta o los tipos de interés⁵¹.

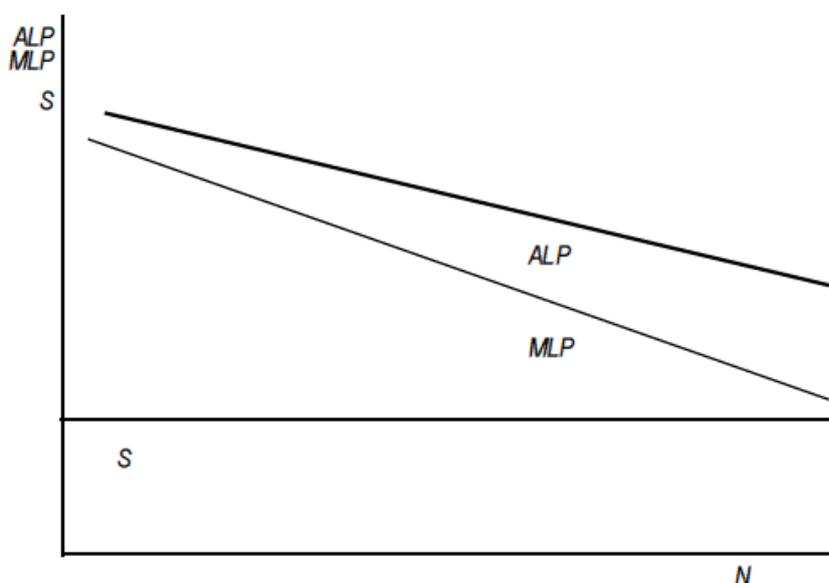
⁴⁸ Allen y Weisdorf (2011), p. 727.

⁴⁹ van Nedeerveen y Schmidt (2014), pp. 447 y 451.

⁵⁰ Clark (2009), p.

⁵¹ Malanima y Pinchera (2012), p. 209.

Gráfico 2
 Relaciones entre la productividad marginal del trabajo (MLP),
 la productividad laboral media (ALP) y el número de trabajadores (N)



Fuente: Malanima y Pinchera (2012), p. 209.

Las causas del aumento en los bienes de consumo duraderos que reflejan los testamentos siguen sin estar claras. En este sentido, los argumentos basados en el descenso de los precios relativos cobran cada vez más fuerza.

El consumo de productos agrícolas per cápita habría crecido de 1600 a 1750. Sin embargo, después volvió a haber un descenso a pesar de que este no fue tan pronunciado en Inglaterra como, por ejemplo, en Italia. Las mejoras en productividad que se dieron en la agricultura no pudieron evitar que en Inglaterra se pasara de consumir 1090\$ a solo 920\$ (de 1990) en 1800. Sin embargo, hay que tener en cuenta que empezaron a cultivarse nuevos productos como la patata, más baratos que el trigo y que proporcionaban muchas calorías. Por lo tanto, ese descenso en el valor fue hasta cierto punto “soportado” por las nuevas labores⁵².

Para Clark, una posible explicación es el descenso de los precios relativos de los bienes de consumo duradero. Clark compara los precios de distintos productos en 1600-1649 y 1750-1799. Mientras los salarios nominales habrían crecido un 57% entre ambas fechas, el coste de la alimentación aumentó un 34%, un 51% el del combustible, el de la

⁵² *Ibidem*, p. 207.

luz un 52% y, por último, los alquileres se incrementaron un 70%. Este aumento de los principales gastos del hogar preindustrial provocó que el aumento de salarios nominales no fuera del todo relevante. Sin embargo, los precios de los bienes de consumo duraderos habrían crecido mucho menos. Con cambios en los precios de, por ejemplo, un -3% para los tejidos de algodón, de un -9% para los de seda y de + 23% el lino, estos bienes serían en términos relativos más baratos en 1750-1799 que en la primera mitad del siglo XVII. La cristalería habría tenido también una evolución similar, con un aumento de sólo el 17%. Aunque los platos de peltre estuvieran siendo sustituidos por la loza, los precios de ésta apenas se incrementaron un 2%. También descendieron los precios de los clavos, del metal manufacturado o de los pigmentos.

Por otra parte, los tipos de interés habrían pasado de en torno al 6% entre 1600-1649 al 4% para 1750-1799. Por lo tanto, al ser el endeudamiento más barato, ir pagando año a año la deuda contraída para adquirir un bien de consumo duradero era más barato que pagar los gastos de bienes de consumo inmediato como la comida. Esta mayor facilidad para comprar a crédito parece verse reflejada en el libro de cuentas del granjero Richard Lantham. Si se observa el gasto hecho en muebles y utensilios, se ve que la práctica totalidad del mismo se hizo en el primer año registrado. Después este descendió muchísimo, incluso desapareciendo el gasto en muebles por muchos años y siendo muy bajo lo que se gastaba en utensilios. Mientras tanto, la preeminencia del gasto la tenían la comida y el material necesario para su actividad económica. Este patrón de gasto podía haberle permitido pedir un préstamo para adquirir la muebles y el ganado, que pagaría en los años siguientes⁵³.

3.4. Problemas con la cronología y su conexión a la revolución industrial

Como se ha comentado antes, de Vries sitúa su revolución industriosa en un espacio geográfico y cronológico difuso que va desde la Holanda del siglo XVII hasta Inglaterra la primera mitad del XIX o, incluso, las colonias británicas de América del Norte.

Para empezar, Jan de Vries otorga una gran importancia al proceso de Holanda en el siglo XVII, donde, según argumenta, los testamentos habrían empezado a mostrar un aumento de la capacidad de compra de bienes de consumo duraderos. Sin embargo,

⁵³ Clark (2009).

los datos que aporta sobre el consumo per cápita de otros bienes como el azúcar, el café, el té o el tabaco proceden de la primera mitad del siglo XVIII⁵⁴. En los inventarios del orfanato de Amsterdam estudiados por McCants solo se detecta ese aumento del consumo a partir de 1740⁵⁵ y a la misma conclusión llegan van Nedeerveen y Schmidt para el conjunto de Holanda⁵⁶

Por otra parte, la mayoría de las fuentes que utiliza sobre el aumento de la jornada laboral proceden de la Inglaterra de finales y se extiende hasta el siglo XIX, mientras que la revolución industrial comenzó a mediados del siglo XVIII. Por lo tanto, el hecho de que Holanda no fuera un núcleo importante de la revolución industrial y que una gran parte del soporte empírico sobre Inglaterra los siglos XVIII y XIX dificulta establecer una conexión directa entre una posible revolución industriosa y la revolución industrial, siendo la primera una de las causas de esta última.

⁵⁴ De Vries (2008), pp. 181-185.

⁵⁵ McCants (2010), pp. 113-114.

⁵⁶ “Ce n’est pas que dans les années 1740 que les nouvelles modalités de consommation se sont vraiment répandues dans la République hollandaise et que les nouvelles denrées “de luxe” sont devenues accessibles à une partie des classes moyennes et inférieures”. van Nedeerveen y Schmidt (2014) p. 451.

CONCLUSIONES

Jan de Vries ha formulado una atractiva teoría que hace especial hincapié en el papel de la demanda como impulsor del desarrollo económico. Su razonamiento se basa en el aumento que observa en los bienes de consumo duradero mencionados en los inventarios y testamentos, que estaría en contradicción con la evolución de los salarios reales. Por lo tanto, la explicación que encuentra el historiador holandés para explicar ese proceso es que habrían aumentado los inputs de trabajo, permitiendo a las familias alcanzar una renta suficiente para la adquisición de los nuevos “lujos”.

Ese aumento del trabajo se habría dado a través de dos vías. Por una parte, el aumento del número de días anuales laborables mediante la reducción de las festividades religiosas en los países protestantes. Por otra, por la recolocación de los recursos familiares para aportar trabajo y salarios en el hogar, lo que se habría traducido en el aumento del trabajo femenino e infantil. Además, para de Vries es muy importante el papel que juega el modelo matrimonial europeo, sin el cual todo esto no habría sido posible, ya que dicho modelo permitía formar la familia después de haber trabajado (y acumulado ingresos), además de una planificación de la economía doméstica.

Sin embargo, las tesis de de Vries han sido muy criticadas. Por una parte se señala el insuficiente soporte empírico sobre el hipotético aumento del año de trabajo, argumentando que tal aumento fue reducido o inexistente. Además, tanto Clark como Malanima y Pinchera sostienen que una “revolución industrial” no habría sido posible, ya que la capacidad de aumentar el gasto habría repercutido en el incremento de la población, haciendo que los recursos deban ser repartidos entre más personas y perjudicando a los trabajadores asalariados. Como explicaciones alternativas al aumento de los bienes de consumo duraderos señalan el descenso del valor relativo de estos productos, ya sea por el desplazamiento hacia labores más baratas, un menor aumento del precio de los bienes característicos de la revolución industrial, o del descenso de los tipos de interés.

En conclusión, no se puede afirmar aún que la “revolución industrial” de de Vries sea más que una teoría, ya que los argumentos empíricos siguen siendo muy débiles. Sin embargo, hay que reconocer el mérito que tiene la formulación de su teoría que dota de una nueva dimensión a la idea del crecimiento económico, poniendo sobre la mesa la importancia que puede haber tenido el papel de la demanda.

BIBLIOGRAFÍA CITADA

- ALLEN, R.C. (2001): “The Great Divergence in European wages and prices”, *Explorations in Economic History*, vol. 38, nº 4, pp. 411-447.
- ALLEN, R. C. y WEISDORF, J. L. (2011): “Was there an “industrious revolution” before the industrial revolution? An empirical exercise for England, 1300-1830”, *Economic History Review*, vol. 64, nº 3, pp. 715-729.
- CLARK, Gregory (2001): “Time and Work in England, 1750-1830. By Hans-Joachim Voth”, *Journal of Economic History*, vol. 61, nº 4, pp. 1123-1124.
- CLARK, Gregory (2009): *When was the Industrious Revolution, and what was its Cause?*
- CLARK, Gregory y VAN DER WERF, Ysbrand (1998): “Work in progress? The Industrious Revolution”, *Journal of Economic History*, vol. 58, nº 3, pp. 830-843.
- BORDIEU, Jérôme (2001): “Hans Joachim Voth, *Time and Work in England, 1750-1830*”, *Annales HSC*, vol. 56, nº 6, pp. 1344-1348.
- DENNISON, Tracy y OGILVIE, Sheilagh (2014): “Does the European Marriage Pattern Explain Economic Growth?”, *Journal of Economic History*, vol. 74, nº 3 pp. 651-693.
- DE VRIES, Jan (1993): “Between purchasing power and the world of goods: understanding the household economy in early modern Europe”, en J. BREWER y R. PORTER (eds.), *Consumption and the World of Goods*, Londres: Routledge, pp. 85-132
- DE VRIES, Jan (1994): “The Industrial Revolution and the Industrious Revolution”, *Journal of Economic History*, vol. 54, nº 2, pp. 249-270.
- DE VRIES, Jan (2008): *The Industrious Revolution. Consumer Behaviour and Household Economy, 1650 to the Present*, Cambridge: Cambridge University Press.
- DE VRIES, Jan (2009): “The economic crisis of the seventeenth century after fifty years”, *Journal of Interdisciplinary History*, vol. 40, nº 2, pp. 151-194.
- DIBBITS, Hester C. (1996): “Between society and family values: the linen cupboard in Early-Modern Households”, en A. SCHUURMAN y P. SPIERENBURG (eds.), *Private Domain, Public inquiry. Families and life-styles in the Netherlands and Europe, from 1550 to the present*, Hilversum: Verloren, pp. 125-145.
- GARCIA-ZUÑIGA, Mario (2014): “Fêtes chômées et temps de travail en Espagne (1250-1900)”, en C. MAITTE y D. TERRIER (eds.), *Les temps du travail. Normes, pratiques, évolutions (XIV^e-XIX^e siècles)*, Rennes: Presses Universitaires de Rennes, pp. 433-453.
- LINDERT, Peter H. (1994): “Unequal living standards”, en R. FLOUD y D. MCCLOSKEY, (eds.), *The Economic History of Britain since 1700. Vol. 1: 1700-1830*, Cambridge: Cambridge University Press, pp. 357-386.
- MAITTE, Corine y TERRIER, Didier (2014): “Réinvestir l’histoire du temps du travail”, en C. MAITTE y D. TERRIER (eds.), *Les temps du travail. Normes, pratiques, évolutions (XIV^e-XIX^e siècles)*, Rennes: Presses Universitaires de Rennes, pp. 9-28.
- MALANIMA, Paolo y PINCHERA, Valeria (2012): “A puzzling relationship: consumptions

and incomes in Europe”, *Histoire & Mesure*, vol. 27, n° 2, pp. 197-222.

- MCCANTS, Anne (2010): “Modest households and globally traded textiles: evidence from Amsterdam household inventories”, en L. CRUZ y J. MOKYR (eds.) *The Birth of Modern Europe: Culture and Economy, 1400-1800: Essays in honor of Jan de Vries*, Leiden: Brill, pp. 109-132.
- VAN NEDERVEEN MEERKERK, Elise (2008): “Couples cooperating? Dutch textile workers, family labour and the ‘industrious revolution’, c. 1600–1800”, *Continuity and Change*, vol. 23, n° extraord. 2, pp. 237-266.
- VAN NEDERVEEN MEERKERK, Elise y SCHMIDT, Ariadne (2014): “Le travail des femmes et des enfants dans une société industrielle: Provinces-Unies (XVII^e-XIX^e siècle)”, en C. MAITTE y D. TERRIER (eds.), *Les temps du travail. Normes, pratiques, évolutions (XIV^e-XIX^e siècles)*, Rennes: Presses Universitaires de Rennes, pp. 433-453.
- VOTH, Hans-Joaquim (2000): “The longest years: new estimates in labour input England, 1760-1830”, *Journal of Economic History*, vol. 61, n° 4, pp. 1065-1082.
- VOTH, Hans-Joachim (2001): *Time and Work in England, 1750-1830*, Oxford: Clarendon Press.
- WEATHERILL, Lorna (1993): “The meaning of consumer behavior in late seventeenth-early eighteenth- century England”, en J. BREWER y R. PORTER (eds.), *Consumption and the World of Goods*, Londres: Routledge, pp. 206-227.
- WEATHERILL, Lorna (1998): *Consumer Behaviour and Material Culture in Britain 1660-1760*, Londres: Routledge.