

Eficiencia, ¿qué eficiencia? Gremios y desarrollo urbano en Barcelona, 1814-1855

Juanjo Romero-Marín

Consortium for Advanced Studies in Barcelona

EFFICIENCY, WHAT KIND OF EFFICIENCY? CRAFT-GUILDS AND URBAN DEVELOPMENT IN BARCELONA, 1814-1855

Resumen

En la víspera de prohibición de los gremios, hacia 1836, las corporaciones de Barcelona se encontraban en plena expansión. Las nuevas industrias modernas se desarrollaban y la ciudad crecía de forma constante. Manufacturas nuevas y tradicionales convivían en el espacio urbano y los artesanos continuaban apegados a sus modos tradicionales de producir donde los intereses del grupo, expresados en los gremios, estaban por encima de los individuales. Las estrategias adaptativas menestrales estaban dotadas de racionalidad pero no encajan en la estrecha definición de eficiencia económica aplicada por los estudios actuales. Por ello, este escrito pretende poner en cuestión la supuesta deficiencia del modelo gremial mediante el análisis de las prácticas artesanas, particularmente las referidas a la apertura y reproducción de los oficios, pero sobre todo intenta ampliar el concepto de eficiencia más allá del reducido marco del taller para destacar el importante y activo papel del artesanado gremial en el desarrollo general de la ciudad.

Palabras clave

Gremios, Artesanos, Barcelona, siglo XIX, Desarrollo, Industria, Manufacturas, Inversión, Eficiencia

Códigos JEL: O8, N33, N43, N63

Fecha de recepción del original: 15 de diciembre de 2014; versión definitiva: 22 de junio de 2015

Juanjo Romero-Marín

CASB – Consortium for Advanced Studies in Barcelona

c/ Balmes 132, 5º, 08008 Barcelona

E-mail: juanjo.romero@casbarcelona.org

Abstract

In the eve of craft-guilds prohibition, in 1836, Barcelona corporations were expanding. Modern and traditional industries were developing and the city grew constantly. New and traditional manufactures lived together in the urban space and artisans kept their traditional ways of production where the group interests, expressed by guilds, prevailed over the individual ones. Adaptative strategies carried out by artisans were characterized by rationality but did not fit in the narrow definition of efficiency applied by modern economic studies. Therefore, the current paper discusses the supposed inefficiency of guilds patterns. It analyzes artisan practices like the opening up and the reproduction of trades. The paper aims at broadening the concept of efficiency beyond the workshop in order to highlight the active and relevant role of the guilded artisans in the general growth of the city.

Keywords

Craft-guilds, Artisans, Barcelona, 19th century, Development, Industry, Manufactures, Investment, Efficiency

JEL codes: O18, N33, N43, N63



Eficiencia, ¿qué eficiencia? Gremios y desarrollo urbano en Barcelona, 1814-1855*

Juanjo Romero-Marín

Consortium for Advanced Studies in Barcelona

Durante siglos los gremios crearon y transmitieron a sus asociados una perspectiva propia y específica sobre la economía, la sociedad y las relaciones entre una y otra. Se asentaba sobre una serie de prácticas y normas consuetudinarias que alimentaban la cohesión del grupo; un patrón económico-social que no estaba abiertamente enfrentado a la economía de mercado, pero que tampoco participaba necesariamente de todas las concepciones capitalistas modernas. Este *ethos*, o cultura artesana, plasmado en sus prácticas, nos permitirá discutir de manera más abierta sobre las relaciones entre instituciones gremiales y desarrollo económico. Por lo tanto, este escrito se centrará en aspectos tales como los patrones de inversión, las estrategias familiares y de movilidad profesional artesanas en el cambiante contexto de Barcelona durante la primera mitad del siglo XIX y, sobre todo, su relación con el moderno concepto de eficiencia económica.

Se entienden aquí los gremios como instituciones, es decir como organizaciones formales compuestas por un colectivo de individuos, en concreto artesanos, con una serie de funciones, derechos y responsabilidades de tipo político, social, y evidentemente económico, encargadas de regular la relación interna del grupo así como de éste con la sociedad y otras instituciones (González Arce, 2000: 23). El período y marco elegido, la ciudad de Barcelona entre el fin de las guerras napoleónicas y la mitad del siglo XIX, responde a dos razones; La primera por tratarse de la ciudad donde tomó forma el primer impulso industrializador en España, donde el mundo gremial convivió, al menos durante un tiempo, con la primera economía manufacturera moderna. Ello es de particular interés ya que plantea la aparente contradicción entre una ciudad dotada de unas organizaciones gremiales fuertes y bien estructuradas (Díez, 2001: 173) que al mismo tiempo fue la cuna de la industrialización. La segunda razón atiende a la cronología: el período elegido corresponde a la última etapa de vigencia gremial y a los años inmediatamente posteriores a la prohibición de las corporaciones (1834-36) lo cual permite observar el estado del mundo artesano tanto bajo el amparo gremial como bajo el desamparo liberal.

Gremios y desarrollo económico

En el siglo XVIII los gremios se convirtieron en objeto del debate político. Tras más de ochocientos años de existencia, su contribución a la generación de riqueza fue puesta en entredicho. Desde entonces, de manera recurrente, esta cuestión ha ido ocupado los foros historiográficos. La discusión sobre el papel gremial en la evolución de la economía europea se reduce a dos posturas; la de aquellos, herederos de las visiones nacidas en el XVIII, para quienes las asociaciones de oficio representaron un obstáculo para el desarrollo de la economía moderna (Ogilvie, 2011), frente a los que estiman lo contrario (Epstein, 2008). Cabe decir que mientras la primera posición apenas ha variado desde que fuera enunciada por Adam Smith, la segunda ha evolucionado continuamente viéndose obligada a un mayor esfuerzo interpretativo y a una diversidad más amplia de enfoques. La visión *tradicionalista* sobre los gremios, la nacida de la mano de los Ilustrados enfrentados a las instituciones del *Ancien Regime*, ha centrado su análisis en un enfoque restringido de la economía basado, principalmente, en los textos institucionales emanados por los propias corporaciones (ordenanzas, reglamentos y leyes) o sus enemigos (juntas de comercio, ayuntamientos, administración del Estado, ilustrados, etc.); los segundos –*revisionistas*–, los que cuestionan la inmovilidad y atraso gremial, han necesitado recurrir a otras fuentes y perspectivas, rastreando más allá de los documentos oficiales y de la visión económica tradicional, proporcionándonos una realidad más rica y diversa¹.

La posición *tradicionalista* se asienta sobre la premisa de que las corporaciones de oficio eran por definición monopo-

* Este estudio forma parte del proyecto HAR2014-57187-P "Crisis y reconstrucción de los mercados de trabajo en Cataluña (1760-1960). Ocupaciones, culturas del trabajo y estrategias adaptativas."

¹ Para poder apreciar la citada evolución de este debate basta comparar los trabajos mencionados en la nota anterior con el clásico de Anthony Black, publicado hace treinta años, donde se recogía un estado de la cuestión sobre el tema (Black, 1984: 10).

lios cerrados *capturadores* –o acaparadores– *de renta* (Ogilvie, 2011: 42) y como tales ni promovieron el desarrollo (en el sentido de generar riqueza que tarde o temprano revertisiera en el conjunto de la sociedad) ni permitieron que otros, los ajenos al grupo, lo generasen; antes al contrario, supusieron un *peso muerto para la economía* (Pounds, 1984: 342; Ogilvie, 2011: 412). Esta crítica abarca todos los niveles de la realidad económica; es decir, los gremios bloqueaban la innovación, impedían la creación de un mercado laboral, evitaban la libre distribución de materias primas y productos, imponían restricciones a la elaboración de manufacturas y así, un largo etcétera (Black, 1984: 10). Y, a pesar de todos estos mecanismos de control, ni siquiera fueron capaces de crear *capital social* (Ogilvie, 2011: 432). En resumen, las asociaciones de oficio no aportaron nada al desarrollo ni en términos de progreso –productivo, organizativo o financiero– ni como generadores de acumulación de capital necesario para un ulterior despegue económico. De este modo, el término con el que estos autores definen la economía gremial es: *deficiencia* (del inglés *inefficiency*). Las corporaciones eran unas instituciones económicamente deficientes y por ello acabaron desapareciendo en la vorágine del progreso general europeo (Ogilvie, 2011: 90). Sin entrar a discutir la prolija literatura sobre la *deficiencia* gremial baste recordar un hecho que evidencia la compleja relación entre gremios y progreso: allá donde las corporaciones de oficio fueron más precoces, numerosas y poderosas, es decir en el norte de Italia y en los Países Bajos (o con posterioridad la propia ciudad de Barcelona), fue donde se inició más tempranamente un sólido y sostenido desarrollo del capitalismo comercial, financiero y manufacturero moderno. Lo anterior desafía la versión *tradicionalista* que se nos presenta entonces como una perspectiva apriorística, doctrinal y descontextualizada², que elude la comprensión de las sociedades preindustriales asumiendo una serie de valores y mecanismos supuestamente perennes aplicables a cualquier contexto³.

Mucho más difícil resulta valorar las aportaciones de la corriente *revisiónista*. A diferencia de los anteriores, éstos se han esforzado en buscar argumentos en todos los ámbitos de la realidad y con ello han favorecido la diversidad y originalidad de enfoques, metodologías y casos. Tal variedad no sólo ha llevado a resultados en ocasiones contradictorios, sino que también ha complicado la síntesis de sus posiciones⁴. Es evidente

² Una prueba de esta descontextualización es la consideración de las monarquías absolutas modernas como Estados imparciales y por tanto favorecedores del desarrollo (Ogilvie, 2011: 432). Contrástese con el análisis exhaustivo del Estado Absolutista realizado por Perry Anderson (1979) o con su categorización como “corporativismo sin corporaciones” de Nuno Madureira (1997). Para la crítica a la descontextualización y uso de fuentes sobre los gremios puede consultarse Richardson, 2001 o, con una mayor carga metodológica, el artículo de James Farr (1997).

³ Vale la pena recordar también las observaciones de John Lagton, como ejemplo de contextualización, quien recuerda que en las primeras fases de desarrollo industrial europeo la demanda era enormemente variable y sobretodo impredecible, tanto por razones estacionales como de flujos inestables de materias primas (Lagton, 2000: 33). Esto ayuda a entender la viabilidad de modelos productivos como el gremial en ese periodo germinal de despegue.

⁴ La visión *revisiónista* ha hecho énfasis en aspectos tan diversos como las funciones del aprendizaje (Elbaum, 1989; Epstein, 1998), la innovación técnica (Belfanti, 2004; Pfister, 2008; Trivellato, 2008), los modelos de gestión (Farr, 1997; Zofio, 2002; Lis, Soli, 2008), los aspectos políticos (Kaplan, 2002), sociales (Cerutti, 1987; Crossick, 1997; Applebaum, 1992; Sewell, 1992), de género (Hafter, 1995, 1997; Quataert, 1985; Honeymann y Goodman, 1991) e incluso de su eficiencia económica en general (Hickson

que se trata de estudios mucho más *historiográficos* pues han precisado recomponer y comprender las sociedades en su entorno histórico concreto. Y, sin embargo, o tal vez por esta razón, han avanzado más en el descubrimiento de la realidad del mundo de las corporaciones preindustriales. Lo cual no quiere decir, necesariamente, que hayan zanjado la discusión. Además, en no pocas ocasiones han rozado el voluntarismo utópico (Black, 1984: 10) por su exceso de celo en demostrar las bondades del cosmos gremial.

Como se ha comentado anteriormente, el eje de este intenso debate se ha centrado en el concepto de *eficiencia*; para unos, los *tradicionalistas*, los gremios eran instituciones *deficientes*, mientras que para los *revisiónistas* no. Es difícil utilizar como baremo para una institución que hunde sus raíces en lo más profundo de la Edad Media, en plena expansión feudal, una concepción moderna como es la eficiencia (sea económica, social o incluso política). Al objeto de determinar si los gremios fueron eficientes, o no, debería darse prioridad a la perspectiva institucional pues se trataba de instituciones encargadas de la gestión de una serie de recursos, con unos *deberes institucionales* hacia el resto de organizaciones con las que convivían y se relacionaban y, por extensión, hacia la sociedad en la que se insertaban. Es decir, es discutible aplicar el criterio de eficiencia económica a una institución poliédrica para la cual la economía era una de sus esferas de acción pero no la única. A mi modo de ver, los gremios serían unas organizaciones *altamente eficientes* si, por ejemplo, hubieran sido una de las pocas instituciones de las épocas Medieval y Moderna –junto con la iglesia– que hubieran permitido la movilidad social ascendente⁵, o que hubieran creado mecanismos políticos de participación relativamente abiertos. En el mismo sentido, cabría preguntarse sobre el papel jugado por los gremios en los procesos de inserción e integración de las migraciones del campo a la ciudad, que caracterizaron la Edad Moderna, así como en la vertebración de las cambiantes comunidades urbanas a través de sus cofradías, sus rituales religiosos y ciudadanos. En estos casos, al margen de consideraciones sólo centradas en el desarrollo económico estricto, encontraríamos una *eficiencia social* que explicaría el éxito y duración de estas corporaciones.

Finalmente, quisiera retomar una sabia prevención hecha por James Farr (1997: 26) quien nos recuerda que capitalismo y economía de mercado no son una misma cosa y que si bien es cierto que el capitalismo necesita de los mercados, éstos pueden existir al margen de él, como sucedió desde el neolítico hasta el siglo XVI. Del mismo modo Maxine Berg advirtió que, aun siendo distintos, *economía moral* y mercado no siempre se encontraban en contradicción (Berg, 1987: 90). Estas apreciaciones resultan de interés pues buena parte del argumento que guiará este escrito se asienta sobre la base de que los gre-

y Thompson, 1989 y 1991). Ha habido otra serie de aportaciones desde la perspectiva social, escasamente valoradas, que han destacado el importante papel de los gremios en el desarrollo y configuración específicas de las economías y sociedades europeas contemporáneas: Blackburn y Evans, 1993; Crossick y Haupt, 1995 o Guillaume, 1998.

⁵ Aquí tampoco quisiera caer en el “presentismo” y podríamos dejarlo en «movilidad profesional», entendiendo los límites de tal concepto en sociedades estamentales caracterizadas por la estancamiento relativa de sus estratos sociales.

mios, y con ellos los artesanos que los componían, aceptaban y participaban de la economía de mercado, de los intercambios, pero no necesariamente de una economía basada en la acumulación y el desarrollo ilimitado, conceptos muy vinculados a la eficiencia económica.

Este estudio, pues, concibe los gremios como instituciones tal como se han definido anteriormente. Ordenaban y gestionaban recursos financieros, materias primas, bienes intermedios, productos finales y, especialmente, recursos humanos. Eran instituciones de derecho público que, por delegación del Estado, se encargaban de la resolución de los conflictos generados en la esfera de la producción industrial así como de la supervisión de los bienes producidos. El análisis aquí expuesto se centrará en aquellos oficios dedicados a la producción o transporte de bienes, pero no tratará de las corporaciones ocupadas en la distribución (los gremios de comerciantes) ya que en la Barcelona de esta época sólo existían dos y agrupaban a los comerciantes minoristas, los *tenderos de viejo* y los *revendedores*. Como se argumentará, se parte del principio de que a lo largo de los siglos los gremios habían generado y transmitido a sus asociados una visión y unas prácticas económico-sociales específicas, que guiaban y ordenaban la actividad de los menestrales. Podríamos denominarla *economía moral artesana* o *cultura del trabajo artesano*. En cualquier caso se trataba de un modelo económico-social que no estaba abiertamente enfrentado a la economía de mercado, pero tampoco participaba necesariamente de todas las concepciones capitalistas.

La Economía Gremial

Como primera premisa, hay que admitir que los gremios fueron instituciones cambiantes. Dado su remoto origen, las corporaciones del siglo XVIII poco tenían que ver con las del siglo XIII o XIV. Sabido es que nacieron durante la Alta Edad Media europea, en las pujantes pero escasas urbes de la época, y que en la antigua Roma existieron instituciones de naturaleza similar denominadas *collegia*, si bien es difícil establecer una continuidad entre ambas –incluso en el caso italiano. Lo que sí está claro es que a medida que se consolidaron las ciudades, islas en un mar rural, proliferaron las corporaciones. Entonces quedaron definidas sus características que vendrían a ser las siguientes: membresía obligatoria de todos los productores de un mismo *arte*, regulación oficial de los aspectos laborales y productivos, delimitación espacial –local o regional– de sus competencias, adscripción a alguna práctica religiosa local, reconocimiento político (Pfister, 2008: 32-33), provisión y gestión de recursos financieros, o de otra naturaleza, a favor de sus miembros (Epstein, 2008: 54).

El carácter político de estas asociaciones, es decir, la participación en organismos públicos locales o supralocales, así como la delegación de competencias reguladoras de la producción manufacturera urbana y de las relaciones laborales por parte de la autoridad, se basaba en la concesión de *privilegios*. Este concepto ha llevado a muchos estudiosos a con-

siderar a las corporaciones de oficio como auténticos monopolios. No obstante, hay que recordar que un *privilegio*, en la época en la que nos situamos, no significaba *monopolio* por lo tanto sería algo precipitado catalogar a los gremios de tales (Richardson, 2004: 2; Hickson y Thompson, 1991: 128)⁶. Las corporaciones estaban lejos de ejercer un control absoluto de la producción y distribución de los productos que les eran privativos. Gozaban de muchos privilegios, así es, pero no necesariamente de monopolios y éstos se debilitaban a medida que aumentaba la distancia a la ciudad.

Hasta el siglo XVII, los artesanos habían vivido confortablemente en una sociedad predominantemente agraria donde los intercambios raramente superaban el marco local más próximo. En aquel período, los gremios eran instituciones fuertemente imbricadas en el seno de los poderes locales. No conviene olvidar tampoco su utilidad como agentes recaudadores de impuestos en tiempos de escaso desarrollo administrativo. Por lo tanto, pertenecer a una asociación de oficio implicaba la participación en decisiones locales de toda índole. Así, al fuerte vínculo comercial del artesano con su ciudad se sumaba la participación activa en los asuntos de su comunidad urbana⁷. De este modo, la adscripción al gremio era mucho más que la mera posesión de un oficio o arte.

Todo cambió desde el siglo XVII; la *mundialización* de la economía europea, la creación de marcos políticos más amplios y estructurados, la progresiva colonización de las áreas rurales por las ya poderosas ciudades –quizás el ejemplo más claro sea el del *Kaufsystem* o *Domestic System*– quebraron el plácido mundo menestral. La consolidación y expansión de una clase mercantil de grandes comerciantes transformó los equilibrios políticos en las ciudades. Los mercaderes vinieron a ocupar el espacio de poder antaño reservado a los gremios. Desde ese momento, las corporaciones de oficio pasaron a la defensiva en casi todos los terrenos (membresía, innovación, distribución, etc.), redefiniendo su mundo en un intento de adaptarse a ese nuevo entorno⁸. La posición gremial empeoró aún más con la llegada de las ideas ilustradas. Efectivamente, en la segunda mitad del siglo XVIII, bajo la influencia de las nuevas concepciones de riqueza, y las políticas de las monarquías europeas, la actitud estatal hacia los gremios comenzó

⁶ Por traer esta discusión al caso de la Barcelona a inicios del siglo XIX recordar que a pesar de la existencia de corporaciones en la ciudad, la corona permitió el establecimiento de manufacturas de diversa índole mediante la concesión de privilegios que las excluían de las normativas gremiales. Un caso paradigmático, por la enconada oposición del gremio del sector, fue el de la fábrica de sombreros Biosca (Archivo Histórico Municipal de Barcelona -AHMB: Fondo Corporativo-Gremial. Sección Junta de Comercio. Caja 16, leg.1.). Del mismo modo, el control de las corporaciones acababa justamente allá donde terminaban las murallas de Barcelona. No eran pocos los oficios barceloneses que protestaban de la venta extramuros de productos de sus oficios (Ronquillo, 1851: 413 l), fenómeno que ya en la Inglaterra medieval es descrito por Richardson (2004: 3).

⁷ En el caso de Barcelona, los gremios accedieron al poder político urbano en 1455 (Tinto, 1978: 13).

⁸ En Barcelona desde la mitad del siglo XVIII los menestrales reajustaron sus relaciones internas, así como con su entorno y con su propio trabajo; a partir de ese momento, tal como lo describió Manuel Arranz, el honor menestral, el dominio del oficio y la autosuficiencia laboral se constituyeron en ejes articuladores de la cultura artesana (Arranz, 2001: 74). Esta reorganización gremial afectó a prácticamente todas las ciudades españolas en diferentes grados; para el caso castellano véase Hohenberg y Hollen (1989), para Aragón G. Redondo (1982) y F. Ramiro (2013), para Málaga S. Villas (1982), en Valencia F. Díez (1990), o para Madrid V. López (2015).

a virar y con ello se inició la crisis final de las corporaciones de oficio⁹.

Más allá de la evolución histórica descrita, los gremios poseían una *economía moral*, por utilizar un término acuñado para las clases subalternas del siglo XVIII ampliamente reconocible. Se trataba de una concepción colectiva compartida de manera más o menos general por un grupo social relativamente homogéneo, en este caso los artesanos, y no necesariamente articulado de manera doctrinal. No era una visión unidimensional que afectase a un sólo ámbito de su realidad, pongamos el trabajo o la propiedad, sino que esta *cultura artesana* o *economía moral* incorporaba aspectos de tipo espiritual-ritual (la famosa adscripción religiosa de los gremios a cofradías o capillas), de gestión de las relaciones sociales (matrimonio, ritos), así como mecanismos de *movilidad social* (aprendizaje, políticas matrimoniales y de herencia), de control y gestión del propio grupo (jerarquías, maestrías). Obviamente, también incluía las relaciones laborales, los vínculos con la autoridad (religiosa o política, nacional y local), o la gestión de recursos económicos (capital, materias primas y préstamos). Toda esta serie de ideas y valores podrían sintetizarse en una cultura caracterizada por la definición de la comunidad sobre la base del concepto de trabajo manual como eje vertebrador del propio grupo y de éste con su entorno. Es decir, aquello que tenían en común todos los componentes del colectivo eran las tareas laborales que ejercían.

En efecto, lo que definía al menestral era su vinculación con el oficio, que no era otra cosa que una articulación muy elaborada de una realidad laboral. Es evidente que, como *cultura* implicaba aspectos de toda índole y no es momento de detallarlos todos (Palenzuela, 1995: 13). Por esta razón, me centraré en tres características de esta *economía moral artesana* que nos permitan discutir la eficiencia o deficiencia gremial, sin olvidar que debemos hacerlo desde dos perspectivas: la comunidad artesana y la sociedad en su conjunto. En concreto se tratarán: la relación entre trabajo y propiedad, las estrategias de inversión y, finalmente, las de reproducción y transmisión del oficio.

En lo referido a la propiedad, desde su origen el gremio se constituyó como una comunidad laboral que agrupaba a aquellos individuos dedicados a una determinada manufactura o servicio; las ordenanzas y reglamentos de las corporaciones eran básicamente un compendio de regulaciones laborales donde se estipulaba la forma de producir, la calidad del producto y el acceso al oficio (comunidad laboral). En este sentido, y a pesar de las rigideces descritas en los reglamentos, la entrada en los oficios era relativamente libre¹⁰, es decir,

aquél que siguiera dichas normas, entrando como aprendiz, realizando sus años de oficialía después, podía alcanzar el grado de maestro. Dicho esto, también hay que reconocer que se trataba de un patrón de inserción relativamente rígido pues la capacidad de absorción de nuevos miembros era limitada y estaba sujeta a las coyunturas, como veremos posteriormente. De acuerdo con las normas de todos los gremios, únicamente los maestros podían tener taller y tienda abiertos, es decir, constituirse en productores independientes, si bien es cierto que no podían disponer del taller a su antojo. Existían complejas y elaboradas normas sobre lo que se les permitía producir, cómo hacerlo y con quién hacerlo. Esto último nos pone sobre la pista de un elemento crucial en este mundo del trabajo: la relación con la propiedad. El productor independiente no era tal por su posesión de los medios de producción (baste recordar que los oficiales poseían sus propias herramientas) sino por la categoría que le concedía la corporación: la maestría. Podría argüirse que esto era un impedimento para la expansión de la producción manufacturera, y en lo teórico es cierto. Sin embargo, como se observa en el caso de la ciudad de Barcelona, los gremios fueron capaces de responder al aumento de la demanda de los bienes que producían si bien sobre la base de la expansión de las maestrías en lugar del engrandecimiento de los talleres existentes¹¹. En cualquier caso, estas prácticas evidencian la primacía del *consenso* del grupo sobre los criterios de propiedad o riqueza. Es decir, en momentos de crecimiento la comunidad artesana favorecía la expansión del número de negocios –o de agramiados en el caso de los oficiales– en lugar de engrandecer los ya existentes, lo cual no era otra cosa que repartir los beneficios de las coyunturas favorables entre los componentes del grupo de oficio en lugar de promover la proletarización o la diferenciación interna.

Valorar la eficiencia de este modelo de preeminencia del consenso del grupo, del oficio, por encima de la propiedad y la acumulación es difícil. Desde luego, para la comunidad lo era, pues garantizaba la gestión de los recursos del grupo de oficio, en particular el acceso al mercado local (el taller-tienda) y al laboral. Mucho más complejo es afirmar si era *socialmente eficiente*, que beneficiase a la sociedad en su conjunto. A priori, se presenta como un modelo de gestión y disfrute de recursos cerrado, restringido a los pertenecientes al gremio, algo no muy lejano al monopolio descrito por los autores *tradicionalistas*. Pero también es cierto que el acceso a esa comunidad –el gremio de oficio– no estaba cerrado de manera absoluta. Además, como observaremos al tratar sobre la reproducción de los oficios, las corporaciones de oficio barcelonesas tampoco estaban compuestas de un bloque de familias monopolizadoras, sino que se aprecia la permeabilidad de estas organi-

⁹ En el caso español, al amparo del reinado de Carlos III, se implementaron una serie de políticas y reformas que irían debilitando la posición institucional de los gremios (Diez, 2014: 89 y 2001: 171-172) hasta su extinción en el primer tercio del siglo XIX.

¹⁰ Una buena muestra de la inserción de ajenos al oficio, tanto por el detalle como por la extensión, la ofrecen los registros de aprendices albañiles, herrero-cerrajeros, panaderos y de los oficios de la seda en los que constan las profesiones paternas de los muchachos. En el periodo que va de 1814 a 1836 se recogen en dichos tomos un total de 915 anotaciones de aprendices con referencia clara a la profesión de su familia. Pues bien, sólo el 25 por ciento de esos muchachos eran hijos de artesanos de su propio oficio, es decir, únicamente la cuarta parte de ellos seguían los pasos profesionales de sus padres y estamos hablando de aprendices. Un 15 por ciento eran vástagos de otros oficios urbanos y la mayor parte, el 35,6 eran descendientes

de campesinos. AHMB. Fondo Corporativo-Gremial. Sección Gremial Particular. Libro 38/38; Libro 89/25; y Libro 6/26.

¹¹ El número de talleres artesanos paso de unos 1.200 en 1770 a 1.500 en 1823 y a unos 2.200 en 1860 según los datos de P. Molas (1970), la Contribución extraordinaria de guerra de 1823 y el Subsidio Industrial de 1860. Puesto en relación con la población de la ciudad, en 1823 existía aproximadamente un taller artesano por cada 53 habitantes y en 1860 uno por cada 84 habitantes, también de manera aproximada. La comparación de estos últimos datos, hace dudar del hecho de que los gremios, hasta que existieron, bloquearon el acceso a la propiedad de talleres a los no agramiados o a sus oficiales.

zaciones a hombres procedentes de otros ámbitos, sectores y lugares. Algo que, por cierto, cambiará tras la abolición de las corporaciones cuando el mundo de los oficios se volverá más endogámico.

No obstante, la incorporación de más trabajadores o la concesión de un mayor número de maestrías, no era la única forma que tenía el mundo corporativo para enfrentarse a coyunturas económicas cambiantes. Desde el siglo XVIII el fenómeno de la subcontratación, la descentralización de tareas productivas y la parcelación del trabajo en diferentes unidades productivas se había extendido (Farr, 1997: 32). Evidentemente, afectó de manera diferente a los diversos oficios urbanos, pero en general podemos describir algunas pautas generales. En el caso de las manufacturas relacionadas con el textil y la confección (ropa, calzado y complementos) se observa un modelo de subcontratación, no sin conflictos, en el cual los maestros artesanos, severamente restringidos por los reglamentos, comenzaron a emplear mano de obra externa a los gremios trabajando a domicilio. En muchos casos se trataba de mujeres que desde sus hogares finalizaban o remataban prendas (Romero, 2005: 135-157). En cuanto a la parcelación de las tareas, los cerrajeros mecánicos fueron los más avanzados, tal vez por la naturaleza de sus productos; éstos diseñaban las máquinas para luego encargar a diversos especialistas –en madera o metal– la elaboración de cada una de las piezas que finalmente ellos ensamblaban. De semejante naturaleza eran los trabajos de carga, descarga y distribución de los productos desembarcados en el puerto de la ciudad desempeñado por una pléyade de gremios muy específicos (Briesen, 2014). En estos casos, se evidencia una avanzada división técnica del trabajo entre diferentes oficios basada en la especialización de tareas, si bien no bajo el mismo techo como acontece en las modernas factorías. Evidentemente, estos modelos de externalización de la producción, rayando la legalidad corporativa, tendían a tensar el sistema gremial –jerarquizando la comunidad de oficio, amenazando la independencia de muchos pequeños productores. No obstante, en la mayor parte de los casos, los gremios disponían de mecanismos niveladores o compensadores que tendían a evitar la ruptura de la comunidad mediante los repartos de materias primas o de trabajo.

En la Barcelona del primer tercio del siglo XIX estas prácticas seguían vigentes y de entre ellas podríamos destacar las siguientes: monopolio del sebo sobrante del matadero municipal a favor de los veleros (candelas de sebo) para el posterior reparto entre los maestros en función de su riqueza, repartos de vestuario estatal u otros encargos masivos entre sastres, sombrereros y zapateros que, de nuevo, beneficiaba a los maestros con menos recursos. Al mismo tiempo, y en las mismas fechas, otros gremios ofrecían ventajas materiales a sus asociados tales como unidades productivas comunes que permitían el abaratamiento de los costes como sucedía en el caso de los vidriero-latoneros; o como en el caso de los curtidores que ponían a disposición de todos sus maestros una tenería colectiva con puestos de venta adosados en el exterior para aquellos maestros jóvenes que no dispusiesen de taller

propio¹². Es decir, al tiempo que se daba una tendencia a la disgregación a través de la subcontratación o la descentralización, se producía una compensación gracias a mecanismos de reparto de trabajo, de abaratamiento de la producción o provisiones colectivas. Este delicado equilibrio abundaba en dos direcciones claras: la reducción de los costes para aquellos artesanos pertenecientes a los gremios, aspecto que muestra *eficiencia* de gestión, y el control de las bolsas de pobreza en el seno de la comunidad de oficio, pero sin duda también mostraba flexibilidad económica ante los cambios.

Evidentemente, todas estas normas y prácticas afectaban seriamente la acumulación, o capitalización, de esta economía artesana. El mundo de los talleres menestrales no se caracterizó por el engrandecimiento de las unidades productivas al estilo del *factory system*. Como se ha comentado con anterioridad, el incremento de la demanda de los bienes producidos por los artesanos favoreció la proliferación de pequeños obradores, o a la subcontratación, pero no el crecimiento del tamaño de los de talleres. Las razones de este comportamiento se encuentran no sólo en el consenso y control de la comunidad de oficio sobre sus asociados sino también a una lógica adaptativa al modelo de crecimiento industrial marcadamente sectorial que se estaba produciendo en Barcelona. En lo referido al consenso del grupo, podríamos afirmar que la base de la cultura artesana descansaba no sobre la idea de igualdad, que es la que posteriormente caracterizará al mundo obrero, sino en la de *desigual limitada*. Dicho de otro modo, los artesanos aceptaban las desigualdad económica dentro de su grupo, existían miembros del colectivo gremial más ricos que otros, sin embargo, imponían un límite a esta diferenciación; de ahí las prácticas anteriormente citadas así como los límites a la gestión de los talleres impuestas a todos. Estos controles y limitaciones actuaban en una doble dirección: por un lado evitar la acumulación de capital de manera individual o, mejor dicho, impedir que una posible acumulación por parte de un individuo revertisese en la producción y, por otro, eludir la pobreza entre los miembros del grupo ya que ello tenía costes para la asociación gremial en forma de subsidios.

Obviamente, muchos maestros, desde finales del siglo XVIII, habían disfrutado de una fase expansiva en sus negocios. En principio esto no entraba en contradicción con la cultura artesana, sin embargo, considerando las restricciones impuestas por la comunidad de oficio, tales beneficios no podían ser invertidos en su totalidad en la mejora de la unidad productiva (en la introducción de maquinaria, contratación de más aprendices, o el engrandecimiento de las instalaciones) por

¹² Existían otros ejemplos de estos mecanismos niveladores. La asociación de albañiles picapedreros mantenía un sistema de turnos para conseguir el reparto de trabajo entre los asociados evitando la creación de bolsas de desempleo en el oficio. Citado por Elorza (1972: 150). Los faquines que, además de descargar los buques repartían las mercancías descargadas con sus carros, tenían pastos comunales pagados por el gremio para mantener las bestias de tiro. La cofradía de St. Telm, que agrupaba a otra sección de los estibadores era la encargada de comprar las barcasas necesarias para la carga y descarga de barcos. Los espartero-alpargateros se hacían con la mayor parte del esparto desembarcado para distribuirlo luego entre sus miembros. Los ladrilleros y torneros recibían su abastecimiento de madera del gremio evitando así caer en la mercantilización de las materias primas. Llovet, 1971: 107. Y AHMB. Fondo Corporativo-Gremial. Sección Junta de Comercio. Caja 27, leg.3; Caja 30, leg.3; Caja 38, leg.sn.; Caja 27, leg.1; Caja 35, leg.1; Caja 38, leg.sn.; y Caja 32, leg.2. Muchas de estas prácticas continuaron tras 1836.

lo tanto, buena parte de ellos se destinaban a inversiones extraproduktivas en particular, a la adquisición de propiedades (principalmente urbanas), al crédito y, en menor medida, a la inversión en modernas actividades (nuevas compañías industriales o financieras)¹³. Así, la acumulación de capital realizada por los menestrales no revertía en su sector sino que se destinaba a otros sectores no vinculados con las manufacturas pero de importancia vital en la economía urbana. La estrategia artesana se caracterizó, pues, por la dispersión de sus inversiones en sectores no industriales. Aquí se encuentra la extendida crítica a los gremios por la baja productividad de sus industrias derivada de la carencia de innovaciones productivas y que ha desviado el debate a la confrontación entre inversiones en tecnología e inversiones en capital humano¹⁴.

Las razones de esta preferencia, más allá de los límites impuestos por la comunidad, atienden estrategias inversoras dotadas de racionalidad. En primer término, invertir en inmuebles o préstamos permitía, por un lado, impulsar y aprovechar el crecimiento urbano que la ciudad disfrutaba desde finales del XVIII y, por otro, garantizar e incrementar el consumo urbano. Este modelo de diversificación del capital artesano tenía sentido en el marco de las estrategias familiares y de supervivencia del grupo. Las inversiones en inmuebles y en pequeños préstamos ofrecían unos recursos para los momentos de dificultad, tanto coyuntural como vital (retiro, enfermedad, viudez, orfandad, etc.) al tiempo que facilitaban la diversificación de las actividades de los descendientes de los maestros (con posterioridad se explicarán los mecanismos de transmisión del oficio). En momentos de crisis coyuntural de un sector, muy frecuentes en una época en la que estaban cambiando todas las formas de producir, la posesión de propiedades inmuebles en una ciudad en auge o la participación en el pequeño crédito urbano, en un entorno de crecimiento demográfico, mostraban la racionalidad de las opciones económicas artesanas. Así, los menestrales practicaron una política que podríamos denominar antiacumulativa: rara vez invertían el total de los beneficios obtenidos en la propia actividad industrial que desarrollaban. Al contrario, preferían diversificar su inversión preferentemente hacia actividades no manufactureras pero fuertemente vinculadas al entorno urbano que habitaban.

Ello nos devuelve al significado de *eficiencia* de la economía gremial (en el sentido que le da Ogilvie de beneficio a la sociedad en su conjunto). Parece que como productores, los artesanos –limitados por sus normas corporativas– no buscaron la eficiencia productiva, pero como inversores contribuyeron de manera significativa a dos procesos eficientes socialmente hablando: el desarrollo urbano y el pequeño crédito. Ambos garantizaban la pujanza de la demanda de bienes tanto artesanos como no artesanos.

¹³ En el período 1823-1860 se han localizado unos 1.300 artesanos involucrados en el pequeño préstamo urbano, más de 500 como propietarios de inmuebles o tierras fuera de la ciudad y poco más de 400 invirtiendo en compañías las más de las veces de corte financiero. Romero, 2005: 123.

¹⁴ Estrategia de evitar reinversiones en el taller artesano descrita por Epstein (2008: 66-67) y Pfister (2008: 195). Según estos autores, el aumento de la productividad, vía tecnología, ponía en riesgo la viabilidad de los talleres artesanos. Esto contribuye a entender la preferencia de los menestrales por inversiones extraproduktivas.

Otro aspecto relevante a considerar al tratar sobre la *deficiencia* de este mundo artesano se refiere a los mecanismos de reproducción de los oficios. A menudo, se ha caracterizado el mundo de los gremios como un cosmos cerrado asentado sobre la endogamia (Ehmer, 1986: 199) y, por lo tanto, como un modelo de concentración de recursos en manos de unos pocos. Pues bien, el caso de los menestrales barceloneses de finales del siglo XVIII y principios del XIX parece no ajustarse a dicho paradigma (Ros, 2005: 181). La misma estrategia de dispersión descrita para el modelo de inversión de capital, puede ser detectada también en el ámbito de la reproducción de los oficios.

Tampoco se puede afirmar que se tratase de un mundo taxativamente cerrado a la entrada de los extraños. Desde 1814, la ciudad disfrutó de un período de intensa emigración. Son miles los *forasteros*, por utilizar el vocablo empleado por los gremios, que llegaban a la ciudad en busca de oportunidades. Obviamente, los oficios caracterizados por una menor cualificación se vieron asaltados por esta avalancha de mano de obra. Albañiles, zapateros y carpinteros fueron las ocupaciones más afectadas y, sin embargo, la actitud de sus gremios fue la de absorber a los recién llegados integrándolos en su asociación¹⁵. Es decir, es cierto que la estructura gremial tendía a la rigidez reglamentaria, pero ello no entraba en contradicción con la incorporación de trabajadores a los oficios y, sobre todo, con la flexibilidad ante los cambios de coyuntura.

Como se deduce del caso anterior, no todos los miembros de un oficio determinado eran descendientes de familias del mismo oficio, ni oriundos de Barcelona. Es más, y este aspecto conviene subrayarlo, muchos de los maestros artesanos no habían nacido en la ciudad¹⁶. Lo cual evidencia la apertura de la institución corporativa, no sólo a los no barceloneses sino también a los ajenos a las familias menestrales, es decir, el cuestionamiento de la endogamia asociada al modelo gremial.

En este mismo sentido resultan interesantes las políticas relacionadas con la transmisión intergeneracional de la profesión y con ella del taller –unidad productiva independiente. Podemos detectar aquí dos patrones generales; uno para aquellos sectores económicos estables o pujantes (sector del metal, la madera, la piel) otro para aquellas producciones en crisis (confección y textil, con la excepción del calzado). En ambos casos las estrategias de las familias artesanas de la ciudad se basaban en el mismo principio: la dispersión (como en el caso de las inversiones). En el caso de los sectores productivos en auge, los maestros acostumbraban a transmitir el oficio, no el taller como se explicará a continuación, a uno de sus hijos varones, colocando al resto en otros oficios, habitualmente afi-

¹⁵ AHMB. Fondo Corporativo-Gremial. Sección Junta de Comercio. Caja 3, leg.10. (1818). AHMB. Fondo Corporativo-Gremial. Sección Junta de Comercio. Caja 3, leg.4. AHMB. Fondo Corporativo-Gremial. Sección Junta de Comercio. Caja 48, leg. sn. AHMB. Fondo Corporativo-Gremial. Sección Junta de Comercio. Caja 29, leg.35. AHMB. Fondo Corporativo-Gremial. Sección Junta de Comercio. Caja 40, leg.sn. En cuanto a los artesanos propietarios de taller, en términos generales si hacia 1820 los grupos familiares copaban algo menos del 20 por ciento de los talleres de la ciudad. En 1838 y 1860 esos mismos grupos retenían más del 40 por ciento de los obradores abiertos, lo cual indicaría que en período plenamente gremial la endogamia profesional estaba menos extendida que en la época posterior. Datos obtenidos de los registros impositivos de 1823, 1838 y 1860.

¹⁶ Ver nota anterior.

nes (por ejemplo, cerrajeros-herreros, curtidores-guanteros). En el segundo modelo, el de los oficios en crisis, la política de reproducción era similar con la salvedad de que ninguno de los hijos varones permanecía en el sector paterno, es decir, se perdía el oficio. En lo que se refiere a la descendencia femenina, particularmente si un maestro no tenía hijos varones, la política era el matrimonio de las hijas con un oficial de la misma profesión y, en este caso, residir y trabajar en el taller paterno (modelo patrilocal). Es evidente que este tipo de patrones de transmisión del oficio eran un obstáculo para la construcción de políticas endogámicas fuertes ya que la presencia de miembros de una misma familia en un gremio u oficio era limitada. Para finalizar esta reflexión, mencionar que la transmisión del oficio a un hijo no acostumbraba a significar la transmisión de la unidad productiva, lo cual incide de nuevo en la idea de una economía de acumulación de capital limitada. Efectivamente, cuando los hijos de un maestro que seguían el oficio paterno alcanzaban la maestría –comúnmente asociada al matrimonio– creaban su propio taller, al margen del paterno, lo cual implicaba una cierta descapitalización del obrador familiar. Esto era así por una razón evidente: el padre aún estaba en edad productiva, tal vez en su madurez como artesano. Por ello, el hijo heredero de la profesión se veía obligado a crear su nuevo taller-hogar separado del paterno (modelo neolocal). Lo anterior, junto con la apertura a los *forasteros* en las coyunturas expansivas pondría en duda la asunción del mundo gremial como un cosmos cerrado sobre un grupo monopolizador o endogámico.

Resumiendo, el caso de los gremios barceloneses pone de manifiesto un modelo económico basado en la dispersión de recursos, tanto económicos como familiares, que evidentemente no favorecía un proceso de capitalización o acumulación. Sin embargo, tampoco se puede tachar de *deficiente* pues esta dispersión de recursos requirió de una mayor permeabilidad a individuos procedentes de ámbitos no gremiales facilitando la extensión de los recursos del oficio a personas nacidas fuera de ese entorno –no endogámico–, así como favoreció el desarrollo de actividades económicas –inversión inmobiliaria y pequeño préstamo urbano– que contribuyeron al desarrollo de la ciudad y su mercado interno.

Conclusión

Un fenómeno llamativo en lo que se refiere al desmantelamiento de los gremios fue la continuidad en la titularidad de los negocios artesanos barceloneses antes y después de su prohibición. Dicho de otro modo, la liberalización del sector manufacturero urbano no modificó sustancialmente la composición del *empresariado* en esos sectores. Buena parte de los individuos, o familias, que regentaban talleres antes de los decretos abolicionistas continuaron haciéndolo al menos durante una o dos generaciones más (los datos referidos anteriormente sobre la endogamia abundan en esta dirección). No se observa una invasión de nuevos empresarios-artesanos,

como cabría esperar según las denuncias ilustradas y liberales sobre el bloqueo artesano a la libre iniciativa. De hecho, la ratio habitante/taller artesano de la ciudad aumentó, es decir, hacia 1860 había menos talleres por barcelonés que treinta años antes. Cabe añadir, que las leyes de disolución de las corporaciones permitían la supervivencia de las asociaciones gremiales como entidades de ayuda mutua o cofradías, y como tales continuaron la mayoría de ellas en la ciudad, con lo cual las prestaciones propias de las corporaciones continuaron beneficiando a sus asociados. Lo mismo sucedió con los aspectos rituales; las cofradías de origen gremial mantuvieron las festividades rituales como lo habían hecho durante siglos. Otros mecanismos de supervivencia de estos grupos mediante cooperativas, uso de recursos colectivos y similares se preservaron. De este modo, la percepción de la mayor parte de los artesanos después de 1836 fue más de continuidad que de ruptura. Cierto es que los oficios se habían abierto a todo aquel que tuviese el capital suficiente para instalarse por su cuenta, pero pocos lo hicieron y el resto de funciones y actividades gremiales se mantuvieron como en el pasado al menos hasta finales del siglo XIX.

De este modo, el análisis de la evolución del artesanado en la primera mitad del siglo XIX pone de manifiesto no sólo que el mundo menestral era dinámico, como lo era la economía de la ciudad, sino también que los gremios, poderosos y bien estructurados, no frenaron el desarrollo de las nuevas manufacturas algodoneras y sederas que estaban creciendo a su lado. A modo de hipótesis de futuras investigaciones, cabría preguntarse si la inexistencia de gremios en Barcelona hubiera producido una dispersión tal de capitales mercantiles que hubiera imposibilitado el despegue del textil algodonero o de cualquier otro sector. El hecho de que todos los sectores industriales de la ciudad, con excepción del algodón y la seda, estuviesen regulados por los gremios, dirigió a los crecientes capitales mercantiles acumulados hacia esas producciones no reglamentadas, evitando su dispersión. Aquellos que han estudiado las políticas proteccionistas son conscientes de que la protección arancelaria de todos los sectores productivos lleva indefectiblemente al estancamiento de la economía, mientras que la protección de unos pocos sectores favorece la competitividad y mejora de las producciones desprotegidas. Se trata de una simple ecuación de distribución de recursos en un contexto cerrado.

En cuanto a la eficiencia de la economía gremial, podría afirmarse que tal vez no se trataba de eficiencia tal como la entendemos en el siglo XXI pero que sin embargo adquiriría sentido en la Barcelona de finales del siglo XVIII y principios del XIX. Es decir, las estrategias artesanas atendían a opciones racionales ante un contexto concreto: lo cual nos obliga a cuestionarnos, entonces, la relación entre *racionalidad* y *eficiencia* económica. Tampoco podemos hablar taxativamente de un mundo cerrado, endogámico, limitado a unos grupos familiares. El caso de Barcelona muestra la permeabilidad a individuos procedentes de otros entornos y oficios así como un modelo de reproducción de los oficios abierto. Es evidente que los artesanos no revolucionaron, en el sentido industrial del término, sus modos de producir, pero su participación en el proceso general de modernización de la ciudad, ya a través

de su actividad crediticia o inmobiliaria, fue innegable. Por ello, deberíamos plantearnos el rango y amplitud del concepto de eficiencia económica en períodos y lugares diversos.

Así mismo, hay que insistir una vez más en lo erróneo de la contraposición entre economía gremial y economía capitalista. Es evidente que no se trata de los mismos modelos económicos, pero aun así no están en total oposición. Los gremios, su modelo económico, podía subsistir en un contexto de incremento de intercambios, e incluso de un mayor desarrollo, como lo hicieron en Barcelona entre 1770 y 1836. Sin embargo, las corporaciones –no así los artesanos y su cultura– no podían sobrevivir en un entorno de desregulación total de las relaciones económicas y de crecimiento ilimitado y esto es lo que empezó a cambiar desde el Despotismo Ilustrado. La progresiva erosión de sus competencias económicas provocada por las nuevas políticas estatales redujo la capacidad de adaptación de la economía corporativa tradicional. Como instituciones que eran, los gremios podían mantener la vigencia de su modelo mientras fueran reconocidos como tales; una vez perdida tal condición su patrón económico tarde o temprano estaba condenado a derrumbarse.

Bibliografía

- ANDERSON, P. (1979): *El Estado Absolutista*, Siglo XXI, Madrid.
- APPLEBAUM, H. (1992): *The concept of work. Ancient, Medieval and Modern*, SUNY, Albany.
- BELFANTI, C. M. (2004): "Guilds Patents and the Circulation of Technical Knowledge: Northern Italy during the Early Modern Age", *Technology and Culture*, 45/3, pp. 569-589
- ARRANZ, M. (2001): *La menestralia de Barcelona al segle XVIII. Els gremis de la construcció*, Arxiu Històric de la Ciutat, Barcelona.
- BERG, M. (1987): *La era de las manufacturas, 1700-1820. Una nueva historia de la Revolución industrial británica*, Barcelona, Crítica.
- BLACK, A. (1984): *Guilds and Civil Society in European Political thought from the 12th to the Present*, Methuen & CO, Londres.
- BLACKBOURN, D. y EVANS, R. (eds.) (1993): *The German bourgeoisie*, Routledge, Londres.
- BRIESEN, B. J. Von (2014): *Guilds along the waterfront: a look at the organization of the service sector of pre-industrial maritime cargo labour in Barcelona (c. 1760-1840)*, Working paper, AHE.
- CERUTTI, S. (1987): *La ville et les métiers*, EHESS, Paris.
- CROSSICK, G. (ed.) (1997): *The Artisan and the European Town, 1500-1900*, Ashgate, Aldershot.
- CROSSICK, G. y HAUPT, H.G. (1995): *The Petite Bourgeoisie in Europe, 1780-1914*. Routledge. Londres.
- DIEZ, F. (1990): *Viles y mecánicos. Trabajo y sociedad en la Valencia preindustrial*. Valencia. Alfons el Magnànim.
- DIEZ, F. (2001): "El gremialismo de Antonio de Capmany (1742-1813). La idea del trabajo en un conservador ingenuo", *Historia y Política*, 5, pp. 171-208.
- DIEZ, F. (2014): "Oficios artesanos en la crisis del gremialismo a finales del siglo XVIII y principios del XIX", S. Castillo (coord.), *Mundo del Trabajo y asociacionismo en España*, Catarata, Madrid, pp. 53-95.
- EHMER, J. G. (1986): "The Artisan Family in Nineteenth-century Austria: Embourgeoisement of the Petit Bourgeoisie?", G. Crossick, y H. Haupt (eds.), *Shopkeepers and Master Artisans in Nineteenth Century Europe*, Londres, Methuen and Co, pp. 191-230.
- ELBAUM, B. (1989): "Why Apprenticeship Persisted in Britain but not in the United States", *Journal of Economic History*, 49/2, pp. 337-349.
- ELORZA, A. (1972): *Los orígenes del asociacionismo obrero en España. Revista del trabajo*, Madrid.
- EPSTEIN, S. R. (1998): "Craft Guilds, Apprenticeship, and Technological Change in Preindustrial Europe", *Journal of Economic History*, 58/3, pp. 648-713.
- EPSTEIN, S. R. y PRAK, M. (2008): *Guilds, Innovation, and the European Economy, 1400-1800*, CUP, Cambridge.
- FARR, J. (1997): "On the Shop Floor: Guilds, Artisans and the European Market Economy, 1350-1750", *Journal of Early Modern History*, 1, pp. 24-54.
- GONZALEZ ARCE, J. D. (2000): *Gremios, producción artesanal y mercado. Murcia, siglos XIV y XV*, Universidad de Murcia, Murcia.
- GUILLAUME, P. (dir.) (1998): *Histoire et historiographie des classes moyennes dans les sociétés développées*, MSHA, Talence.
- HAFTER, D. M. (ed.) (1995): *European Women and Preindustrial Craft*, Indiana UP, Bloomington.
- HAFTER, D. M. (1997): "Female Masters in the Ribbonmaking guild of Eighteenth-century Rouen", *French Historical Studies*, 20.
- HICKSON, Ch. y THOMPSON, E. (1989): *The Historical Efficiency of European Guilds*, University of California Press, Los Angeles.
- HICKSON Ch. y THOMPSON, E. (1991): "A New Theory of Guilds and European Economic Development", *Explorations in Economic History*, 28/2.
- HOHENBERG, P. y HOLLEN, L. (1989): "Urban decline and Regional Economies: Brabant, Castille and Lombardy, 1550-1750", *Comparative Studies in Society and History*, XXXI, 3, pp. 439-461.
- HONEYMAN, K. y GOODMAN, J. (1991): "Women's Work, Gender Conflict, and Labour Markets in Europe, 1500-1900", *The Economic History Review*, 44/4, pp. 608-628.
- KAPLAN, S. L. (2002): "Les corporations parisiennes au XVIIIe siècle", *Revue d'Histoire Moderne et Contemporaine*, 49, pp. 5-55.
- LAGTON, J. (2000): "Proletarianization in the Industrial Revolution. Regionalism and Kinship in the Labour Markets of the British Coal Industry from the Seventeenth to the Nineteenth Centuries", *Transactions of the Institute of British Geographers*, New Series, 25/1.
- LIS, C. y SOLY, H. (2008): "Subcontracting in Guild-based Export Trades. Thirteenth-Eighteenth Centuries", en S. R. Epstein y M. Prak, *Guilds, Innovation, and the European Economy, 1400-1800*, CUP, Cambridge, pp. 81-113.
- LLOVET, J. (1971): *Constructors navals de l'ex-Provincia marítima de Mataró, 1816-1875*, C.E. Laietana, Mataró.
- LOPEZ BARAHONA, V. (2015): *Las trabajadoras madrileñas del siglo XVIII. Familias, talleres y mercados*, Tesis doctoral inédita, Universidad Autónoma de Madrid.
- MADUREIRA, N.L. (1997): *Mercado e Privilégios: A indústria Portuguesa entre 1750 e 1834*, Lisboa, Estampa.
- MOLAS, P. (1970): *Los gremios barceloneses en el siglo XVIII. La estructura corporativa ante el comienzo de la Revolución Industrial*, CECA, Madrid.
- OGILVIE, S. (2011): *Institutions and European Trade. Merchant Guilds 1000-1800*, Cambridge University Press.
- PALENZUELA, P. (1995): "Las culturas del trabajo: una aproximación antropológica", *Sociología del Trabajo*, 24, pp. 3-28
- PENDAS, M. (1995): *Los gremios en Cataluña en el siglo XVIII. Las ordenanzas gremiales durante el reinado de Carlos III*, Barcelona, Universidad de Barcelona.
- PFISTER, U. (2008): "Craft Guilds and Technological Change: The Engine Loom in the European Silk Ribbon Industry in the 17th and 18th Centuries", en S. R. Epstein y M. Prak, *Guilds, Innovation, and the European Economy, 1400-1800*, CUP, Cambridge, pp. 172-198.
- POUNDS, N. J. G. (1984): *Historia económica de la historia medieval*, Crítica, Barcelona.
- QUATAERT, J. H. (1985): "The Shaping of Women's Work in Manufacturing: Guilds, Households, and the State in Central Europe, 1648-1870", *The American Historical Review*, 90, pp. 1.122-1.148.
- RAMIRO, F. (2013): *Mujeres y trabajo en la Zaragoza del siglo XVIII*, Zaragoza, Premsas Univesitarias de Zaragoza.
- REDONDO, G. (1982): *Las corporaciones de artesanos de Zaragoza del siglo XVII*, Zaragoza, Fernando el Católico.
- RICHARDSON, G. (2001): "A Tale of two Theories: Monopolies and Craft Guilds in Medieval England and Modern Imagination", *Journal of the History of Economic Thought*, 23/2, pp. 217-242.
- ROMERO, J. (2005): *La construcción de la cultura del oficio durante la industrialización, Barcelona, 1814-1860*, Icaria, Barcelona.
- RONQUILLO, J. (1851): *Diccionario de materia mercantil, industrial y agrícola*, Barcelona, Taulo (4 vols.).
- ROS, C. (2005): "Les estratègies familiars i la mobilitat social dels menestrals a Catalunya en els segles XVII-XIX. El cas de Mataró", *Butlletí de la Societat Catalana d'Estudis Històric*, XVI, pp. 171-190.
- SEWELL, W. H. (1992): *Trabajo y revolución en Francia. El lenguaje del movimiento obrero desde el Antiguo Régimen hasta 1848*, Taurus, Madrid.
- TINTO, M. (1978): *Els gremis a la Barcelona medieval*, Ajuntament de Barcelona.
- TRIVELLATO, F. (2008): "Guilds, Technology, and Economic Change in Early Modern Venice", en S. R. Epstein y M. Prak, *Guilds, Innovation, and the European Economy, 1400-1800*, CUP, Cambridge, pp. 199-213.

- VILLAS, S. (1982): *Los gremios malagueños, 1700-1746*, 2 vols, Málaga, Universidad de Málaga.
- ZOFIO, J. C. (2002): *La cultura del trabajo en Madrid, 1500-1650: familia, ocio y sociabilidad en el artesanado preindustrial*, Universidad Complutense, Madrid.