



Los gremios y el crecimiento económico

Agustín González Enciso
Universidad de Navarra

Desde la perspectiva del crecimiento económico moderno, los gremios son tratados en la historiografía como una rémora: allí donde los gremios pervivieron no hubo crecimiento industrial; es más, los gremios fueron, en su conservadurismo, una de las causas fundamentales del atraso industrial y por lo tanto, de la decadencia económica en general. ¿Podemos seguir manteniendo una postura tan radical? ¿Cabe una diferente consideración del mundo gremial? En los últimos años, una serie de aportaciones amplias y de afirmaciones concretas, nos llevan a la necesidad de tratar de entender mejor la realidad del gremio y su aportación al producto industrial durante la Época Moderna. En este artículo se desarrollan una serie de consideraciones cuya intencionalidad es plantear problemas tras de los cuales late, de alguna manera, la necesidad de modificar nuestra imagen sobre los gremios. El ámbito de referencia son los gremios españoles de la Edad Moderna, aunque las alusiones serán más abundantes a la Corona de Castilla y a la industria textil.

La primera constatación es lo poco que sabemos sobre los gremios. En 1969, Vázquez de Prada afirmaba que «el tema de las corporaciones gremiales, aunque pueda parecer extraño, ha sido escasamente estudiado entre nosotros». Hacía después una clasificación: los trabajos con escaso rigor científico, los estudios que insisten en el gremio «como célula social», base y fundamento de una sociedad idílica y finalmente, los estudios de tendencia jurídica y económica, que ven el gremio de una manera rectilínea: anquilosado su vigor, bastó una decisión legislativa para acabar con las viejas instituciones. En general, Vázquez de Prada apreciaba, en todas esos estudios, un concepto del gremio como una organización estática y uniforme, destinada a perecer a medida que se acentuaba mecánicamente su anacronismo. Nada había en esas aproximaciones de valoración de la incidencia económica del gremio, fuera del signo que fuera¹.

¹ V. VAZQUEZ DE PRADA, «Prólogo» a P. MOLAS RIBALTA, *Los [Memoria y Civilización 1, 1998, 111-137]*

Cerca de treinta años después, estas afirmaciones mantienen casi toda su vigencia. El gremio es constantemente aludido por unos y por otros, pero no es estudiado en profundidad. En algunos casos ha aumentado nuestro conocimiento erudito sobre ordenanzas gremiales, publicadas con sentido localista, y en otros los gremios son protagonistas de cuestiones relativas a la religiosidad, la mentalidad popular o las fiestas de proclamaciones reales y otras. En todos los casos aprendemos numerosos detalles sobre la vida gremial, pero se sigue dando por sentado el mismo conservadurismo predestinado a su fin y los gremios siguen siendo instituciones preferentemente sociales, plenamente integradas en el orden estamental, y culpables de los aspectos más conservadores de dicho orden.

Existen artículos sobre gremios concretos, pero ofrecen un panorama muy disperso, que se resiste a ninguna sistematización, y existen unas cuantas monografías, desde luego buenas —alguna excelente, como la de Molas—, que en cualquier caso no bastan para dar una imagen global del gremio en la Edad Moderna. De todo ello, sin embargo, se sacan suficientes indicios para fundamentar un estudio revisionista de la cuestión. Vaya por delante que revisar es, sencillamente, volver a ver para poder hacer nuevas preguntas a nuestros conocimientos, más acordes con el conjunto de lo que hoy sabemos y desde luego, mejor insertas en el contexto histórico al que se refieren. En definitiva, unas preguntas más realistas cuyas respuestas puedan ir sustituyendo al imaginario voluntarista que mayoritariamente tenemos sobre los gremios a los que les hacemos ser lo que queremos que sean y no lo que realmente fueron.

Ese voluntarismo sigue existiendo en numerosos aspectos historiográficos. Hace casi un siglo, Desdèves du Dezert se refería a la supresión de las cofradías gremiales y a la secularización de los montepíos con estas palabras: «No tenemos ninguna seguridad de que los pobres hayan estado —después de las reformas— mejor atendidos.....Mucho más que de un progreso, se trata de una reforma administrativa»². Con independencia de su posible acierto, esta frase plantea el problema de los juicios *a priori* en la historia. En el caso concreto de los gremios, lo normal es dar por supuesto su carácter negativo en los aspectos económicos y se parte de ahí.

gremios barceloneses en el siglo XVIII, Madrid, Confederación de las Cajas de Ahorros, 1970, pp. 13-14.

² G. DESDEVEISES DU DEZERT, *La España del Antiguo Régimen*, Madrid, Fundación Universitaria Española, 1989, p. 663.



Sin embargo, las cosas no están tan claras. Fruto sin duda, de su experiencia, P. Molas ha podido escribir en una obra de síntesis que «en nuestros días se apunta la idea de que la existencia de los gremios no fue un obstáculo para el desarrollo de la industria, sino una base para la misma»³. En una línea similar, escribe U. Pfister que «más que ser un obstáculo para el crecimiento protoindustrial, como sugiere el conocimiento establecido, los gremios artesanos pudieron proporcionar una importante base institucional para el desarrollo de industrias caracterizadas por procesos de producción complejos»⁴. Es decir, en una época como la nuestra, en la que las cuestiones organizativas e institucionales son consideradas como un aspecto central de la teoría de la organización empresarial, parece que estamos en mejor situación para valorar aspectos de la vida gremial antes no atendidos. Desde esta perspectiva, se puede decir hoy que si bien en muchos lugares los trabajadores de la protoindustrialización no estaban organizados, en otros sí, e incluso en el campo formaban gremios para defenderse de la competencia de las compañías mercantiles. Como consecuencia, no se puede afirmar, en términos generales, que las instituciones privilegiadas (*non-market institutions*) impidieran el crecimiento protoindustrial; más bien, en muchos casos, fue precisamente la fuerza de estas instituciones la que creó artificialmente algunas condiciones favorables para el desarrollo protoindustrial⁵.

1. ¿De qué gremios estamos hablando?

Antes de seguir adelante, después de estas consideraciones introductorias, es necesario señalar algo conocido, pero que no se suele tener en cuenta a la hora de hablar de los gremios: su variedad. Los gremios no eran los mismos en una región que en otra, en el campo o en la ciudad, ni fueron iguales a lo largo del tiempo, ni se pueden comparar según sectores (comercio e industria, por ejemplo), y se hace necesario incluso señalar las diferencias entre unas industrias y otras, entre industrias y oficios. Hay una sola pa-

³ P. MOLAS RIBALTA, *Manual de Historia de España. Edad Moderna (1474-1808)*, Madrid, Espasa Calpe, 1988, p. 433.

⁴ U. PFISTER, «Craft guilds, institutions and proto-industrialization in Europe, 16th to 18th centuries», presentado en la *Preconference to Session B1, «Guilds, economy and society»*. *International Economic History Congress. Sevilla, 1998*, Amberes, 18-19 abril, 1997.

⁵ S. C. OGILVIE, «Social institutions and proto-industrialization», en S. C. OGILVIE y M. CERMAN (eds.), *European proto-industrialization*, Cambridge, Cambridge University Press, 1996, p. 25.

labra (gremio, corporación)⁶, justificada porque en todos los casos nos encontramos con instituciones privilegiadas, organizadas con reglas, que destacan los aspectos corporativos (incluidos los asistenciales, en diverso grado) y que se identifican con modelos de organización social y de mentalidad apropiados a las características de la sociedad estamental. Hasta ahí las similitudes; pero después, la forma en que esos aspectos generales se concretan y funcionan, son muy variadas y sobre todo, responden a circunstancias específicas y coyunturales que son diferentes. Por lo tanto, no sólo el propio gremio, sino las consecuencias de su actuación, pueden ser completamente diferentes.

Los gremios que a nosotros nos interesan, por su mayor relación con el proceso de crecimiento económico y de transformación de la economía, son los gremios industriales dedicados a actividades donde se había producido un proceso de división del trabajo. Desde este punto de vista cabe hacer una primera distinción entre actividades artesanales, que exigen una transformación de la materia prima, y oficios, donde la materia prima no es transformada, sino sólo agregada o distribuida. Un zapatero, por ejemplo, es un artesano que transforma la pieza de cuero en un zapato, con la ayuda de otros ingredientes. Un albañil, en cambio, no transforma los ladrillos, sino que los agrega, hasta formar una casa. La distinción —que, en cualquier caso, es aproximativa—, tiene mucho que ver con los procesos de formación profesional, pues en la medida en que la transformación del producto es mayor, también aumenta la necesidad de conocimientos y habilidades del operario.

En esta labor, los gremios son imprescindibles. La postura de Campomanes, supuestamente contrario a las corporaciones, es bastante clara, aunque normalmente se haya exagerado desde el punto de vista negativo. Como recuerda Llombart, para Campomanes los gremios eran perjudiciales por la deficiente enseñanza técnica, aparte de algunos privilegios y estancos que habían sumado a sus ordenanzas. Por eso el fiscal del Consejo de Castilla no proponía la supresión de las reglamentaciones laborales, sino la mejora de la

⁶ En realidad tampoco hay una sola palabra. Colegio, cuerpo, cofradía, hermandad, arte, son algunas de las utilizadas. Pero aunque significan algún matiz diferente, se utilizaban por sus protagonistas, al menos en Barcelona, de manera bastante indiferenciada. P. MOLAS RIBALTA, *Los gremios...*, pp. 46 y ss.



formación profesional, desde dentro del gremio, y desde fuera⁷. Si el gremio hacía esto bien, favorecía la acumulación y transmisión de capital humano en tareas especializadas⁸. Por lo tanto, la necesidad de diferenciar el tipo de gremio se muestra importante, a la hora de valorar al menos esta cuestión: allí donde la formación profesional era necesaria y se hacía bien, el gremio fue seguramente beneficioso, pues los operarios podían aplicar sus conocimientos a nuevas formas de organización industrial.

Aún es necesaria una segunda distinción previa dentro de las actividades artesanales, pues algunas, como la del zapatero, o el ebanista, revisten, generalmente, una mayor simplicidad. Otras, en cambio, mayor complejidad. En las primeras, la materia prima entra en un taller, y el producto acabado sale del mismo taller. Un maestro, con pocos oficiales, puede hacerlo todo. No se contempla aquí el caso de que la abundancia de trabajo exija una acumulación de trabajadores: la esencia del proceso de producción sigue siendo simple. En otros casos, la manipulación de la materia prima hasta conseguir un producto acabado atraviesa diversas fases, realizadas normalmente en talleres distintos, por trabajadores también diferentes, con capacidades técnicas igualmente diversas. Esta división del trabajo, previa a la cantidad o calidad del mismo, es característica destacada de los trabajos textiles.

Esta división plantea problemas terminológicos que siguen confundiéndonos a veces, pero estaba bastante clara para los hombres de la época. Es interesante al respecto, el comentario que hace Larruga al Real Decreto de 13 de junio de 1770 que trataba de aclarar la división de competencias entre el Consejo de Castilla y la Junta de Comercio y Moneda en lo tocante a gremios. Este Decreto recogía una antigua problemática. Desde 1730, por ejemplo, y hasta 1755, la Junta de Comercio tenía facultades para conocer lo relativo a ordenanzas de los gremios y contratos de sus mercancías, como consecuencia de su competencia general de atender el fomento de las fábricas y el comercio. Larruga precisa que esa competencia se refería a los *gremios de artistas* «cuyas manufacturas forman la materia y objeto de comercio». En 1755 la Junta perdió la facultad de conocer sobre contratos particulares, cosa que más bien la agradó, pues eran materias más jurídicas que económicas. En 1767, el Consejo de Castilla pretendió recuperar la facultad de

⁷ V. LLOMBART, *Campomanes, economista y político de Carlos III*, Madrid, Alianza, 1992, pp. 271-272.

⁸ Cf. U. PFISTER, *loc. cit.*, p. 6.

dar ordenanzas a los gremios. El resultado fue el mencionado Decreto de 1770 que especificaba, según Larruga, que «en lo tocante a *gremios mecánicos y menestrales*, cuyas ocupaciones más tienen de provisión, frugalidad y política de los pueblos, que de comercio, prosigue conociendo, como siempre lo ha hecho, la jurisdicción ordinaria, bajo las reglas y ordenanzas que le diere el Consejo.....y por lo que hace a *gremios de artistas* y maniobras (sin embargo de llamarse estos, como aquéllos, menores) conozca la Junta...»⁹. Aunque la diferencia mencionada no se llega a explicar con detalle, seguramente porque entonces no era necesario, parecer quedar claro que hay varios tipos de gremios: los menestrales, que serían los oficios; los mecánicos, que parece que tienen que ver con el abastecimiento de los pueblos y ciudades, con sus necesidades inmediatas atendidas por artesanos en sus talleres; y los gremios de artistas, que son los que nosotros podemos asociar a actividades con un proceso de producción complejo, y que trabajan para un mercado más amplio que el local.

Un ejemplo de esta distinción tácita lo podemos encontrar en un documento de 1784 relativo al «Estado general de la industria vallisoletana»¹⁰. Bajo esa rúbrica se señalan las actividades laneras, sederas, de buratos, de punto de telar, curtidos, boteros, sombrereros, cordoneros, papel y loza. Puede que esas no sean todas las actividades susceptibles de ser incluidas como «industria», pero está claro que esas pocas están lejos de ser la multitud de oficios necesarios para abastecer a una ciudad.

La historiografía no ha recogido esta distinción, que parece clara, y se habla de los gremios en general; o bien se distingue entre gremios mayores y menores, que era también una diferencia de la época. Pero cuando se habla de gremios mayores, pueden ser industriales o mercantiles y los menores también pueden ser, como se refleja en las citas de Larruga, mecánicos o de artistas. Luego esa distinción no basta y además, en ocasiones, es honorífica, en el sentido de que no tiene que ver, necesariamente, con la incidencia económica de esos gremios.

En resumen, interesa concretar que hay tres niveles y que,

⁹ E. LARRUGA Y BONETA, *Historia de la Real y General Junta de Comercio, Moneda y Minas y dependencias de extranjeros*, manuscrito, 1788, Tomo I, cap. V, párrafos 248-49, 283. Los subrayados son míos.

¹⁰ En Archivo de la Real Sociedad Económica Matritense de Amigos del País, leg. 52.



desde una comprensión actual, cabría denominar como oficios, gremios artesanos y gremios industriales; entendiendo que, según los conceptos actuales, lo artesano no exige un proceso de producción complejo y lo industrial sí. Queda claro que este concepto supone aceptar que la industria no es sólo lo que ocurre después de la Revolución Industrial, es decir, no es sólo la industria mecanizada del *factory system*, la industria contemporánea. La tecnología introducirá diferentes formas de organización industrial, pero siempre ha sido industria¹¹.

2. Los gremios y la protoindustrialización: un breve comentario

2.1. Sobre las utilidades de los gremios.

Una de las cuestiones planteadas anteriormente es la relación entre gremios y protoindustria. Esto nos obliga a hacer un breve excursus sobre ese concepto con la ayuda de algunos títulos recientes¹². En las primeras definiciones hechas, en primer lugar, por

¹¹ Aunque me parece que esto es claro, cabe insistir en que un concepto de industria ligado sólo a la moderna industria fabril sería un concepto incluso hoy anticuado, dada la vuelta a organizaciones industriales dispersas. Ver, por ejemplo, M. J. PIORE y Ch. F. SABEL, *La segunda ruptura industrial*, Madrid, Alianza, 1990. Por otra parte, en el moderno pensamiento sobre organización empresarial, se destaca la importancia de valores ascendentes como la idea de servicio, o la de inclusión de las personas en la organización (cf. A. LLANO, *La nueva sensibilidad*, Madrid, Espasa, 1988, pp. 154 y ss.), valores que estaban presentes en el mundo gremial, con lo que también se modifica la percepción del sentido de la Revolución Industrial y sus consecuencias.

¹² No se trata de hacer en modo alguno, una revisión bibliográfica, ni siquiera conceptual, que exigiría al menos un artículo específico; sólo pretendo recoger algunas cuestiones que muestren algunos de los problemas que hoy se apuntan y que sirvan de contraste comparativo para el estudio sobre España. Se podrían señalar, sin embargo, algunos de los títulos más recientes en los que se hace una revisión del concepto de protoindustria y en cuyas páginas hay suficientes menciones al mundo gremial como para justificar una revisión del mismo: L.A. CLARKSON, *Proto-Industrialization: The First Phase of Industrialization?*, Londres, Mac Millan, 1985; *The Journal of Family History*, 17, 2, 1992, número monográfico; *Continuity and Change*, 8, 2, 1993, número monográfico; R. LEBOUTTE (ed.), *Proto-industrialisation: recherches récentes et nouvelles perspectives. Mélanges en souvenir de Franklin Mendels*, Ginebra, Droz, 1996; S.C. OGILVIE y M. CERMAN (eds.), *European proto-industrialization*, Cambridge, Cambridge University Press, 1996. Aunque con título diferente y temática más centrada,

Mendels¹³ y después por otros muchos, entre los que cabe destacar el libro de Kriedte, Medick y Schlumbohm¹⁴, los gremios aparecían como algo contrario a la modernización industrial que presuponia la protoindustrialización. Si la protoindustria estaba ligada a procesos de comercialización del producto industrial de tipo capitalista (*verlagssystem*), el gremio sería una institución contraria a este fenómeno.

En ese sentido, la historiografía más moderna no cambiaba la idea generalmente aceptada y que había sido resumida, por ejemplo, por B. Supple: las funciones comerciales de los gremios fueron exclusivas y restrictivas, más que expansivas; fueron el producto de una visión empresarial tradicional y se preocupaban sobre todo, por la seguridad individual de sus miembros en un ámbito de mercado limitado y poco flexible. Por supuesto, aunque parecían querer ser igualitarios, estaban dominados por un pequeño grupo de comerciantes que al mantener su poder, osificaron la estructura productiva. El resultado fue que los gremios, designados para guardarse de las vicisitudes de la competencia, «estaban abocados a declinar en importancia allí donde se extendían las áreas de mercado o las líneas de comunicación»¹⁵. Estaba claro que esas áreas de mercado se extendían en el campo, frente a la industria urbana. En el continente, la industrialización más moderna, —la rural— era de alguna manera, un fenómeno contrario a la urbanización, cosa que no ocurría igual en Inglaterra¹⁶. Quizás la influencia del modelo inglés

también supone una revisión el libro editado por M. BERG, *Markets and Manufacture in early Industrial Europe*, Londres, Routledge, 1991.

¹³ F. MENDELS, «Proto-industrialization: the First Phase of the Industrialization Process», en *Journal of Economic History*, 32, 1972, pp. 241-261. Sus ideas al respecto fueron ya expuestas en su tesis doctoral defendida en 1969 y publicada como *abstract* en 1971, y como libro en 1981.

¹⁴ P. KRIEDTE, H. MEDICK y J. SCHLUMBOHM, *Industrialization before Industrialization. Rural Industry in the Genesis of Capitalism*, Cambridge, Cambridge University Press, 1981. El original alemán fue publicado en 1977.

¹⁵ B. SUPPLE, «The Nature of Enterprise», en E.E. RICH y C.H. WILSON (eds.), *The Cambridge Economic History of Europe. Vol. V. The Economic Organization of early Modern Europe*, Cambridge, Cambridge University Press, 1977, cap. VI, p. 437.

¹⁶ E.A. WRIGLEY, «Urban Growth and Agricultural Change: England and the Continent in the early Modern Period», en *Journal of Interdisciplinary History*, 15, 1985, pp. 683-728.

llevó a despreciar demasiado pronto el papel de los gremios, en general. Posiblemente por eso, en la mayor parte de los estudios sobre protoindustrialización, el gremio ha brillado por su ausencia, como una de esas instituciones que afectan a la industria, pero que no han sido estudiadas convenientemente.

La situación resulta paradójica, puesto que la mayor parte de la producción industrial, sobre todo en el campo textil, se hacía en la época moderna bajo el sistema de organización gremial. Incluso era sabido que en muchos sitios, los sistemas a domicilio del *verlagssystem* empleaban tanto a los obreros agremiados, como a los libres¹⁷. En el caso francés, la época de Colbert vio la extensión del sistema gremial a muchos lugares, coincidiendo con el aumento de la producción¹⁸. En la introducción a su exhaustivo estudio cuantitativo, Markovitch dejó ya señalada la importancia «de la pequeña industria y del artesanado, cuyo papel y fuerza de resistencia han sido en Francia netamente más importantes que en Inglaterra»¹⁹. De esta manera dejaba claro que el modelo industrializador del continente era claramente diferente al de las Islas Británicas.

Sobre todo en Alemania, la fuerza de los gremios era grande, debido a la tradición de autonomía de las ciudades. Kellenbenz señala que por eso eran menos flexibles que en Occidente; sin embargo, no deja de reseñar que en los siglos XVII y XVIII muchas de las nuevas industrias surgidas del aumento de la demanda y de la diversificación de la producción, todavía se organizaban en gremios²⁰. Por supuesto en los Países Bajos los gremios estaban estrechamente unidos a las economías urbanas, y aunque su postura tendió siempre al proteccionismo, subsistieron en medio de una variada transformación industrial y cumplieron algunas funciones de importancia económica²¹, sobre todo cuando se trataba de preservar la economía de una ciudad frente a otra, y de asegurar el mercado de trabajo. Quizás la exclusiva gremial urbana dejó a los

¹⁷ H. KELLENBENZ, «The Organization of Industrial Production», en *The Cambridge Economic History of Europe...*, vol. V, cap. VII, p. 469.

¹⁸ *Ibidem*, p. 465.

¹⁹ T.J. MARKOVITCH, *Histoire des industries françaises. Les industries lainières de Colbert à la Révolution*, Ginebra, Droz, p. 11.

²⁰ H. KELLENBENZ, *loc. cit.*, p. 466.

²¹ Algunos ejemplos en J. de VRIES y A. van der WOUDE, *The First Modern Economy. Success, Failure, and Perseverance of the Dutch Economy, 1500-1815*, Cambridge, Cambridge University Press, 1997, pp. 162-163, 293-294, 340-341, 581-583.

gremios fuera del campo, pero eso no excluye el crecimiento en la ciudad gremial. Ciudades y fábricas concentradas pueden muy bien estudiarse dentro de un concepto más flexible de protoindustrialización²²; en ese caso, los gremios no quedarían excluidos del dinamismo protoindustrial²³.

Un repaso exhaustivo a las industrias europeas de la época moderna no haría sino confirmar la importante presencia de los gremios en muchas actividades, que no necesariamente eran regresivas, ni residuales. Quizás por eso los nuevos estudios sobre protoindustrialización traten de buscar nuevas aproximaciones que nos ofrezcan un conocimiento diverso sobre el papel que jugaron los gremios. Así por ejemplo, las conclusiones de Ogilvie y de Cerman no son precisamente negativas, aunque tampoco tengan que ser positivas. Sencillamente buscan un planteamiento equilibrado en el que se afirma, por ejemplo, que la idea de que la protoindustria rompió con las formas institucionales tradicionales está muy lejos de ser verdad en todos los casos, hay más un presupuesto teórico que una evidencia empírica. En no pocos casos a lo largo del continente europeo, el campo estuvo controlado por gremios de comerciantes y compañías privilegiadas —esto es, por agentes de un mercado regulado, no enteramente libre—, que operaban desde la ciudad y que utilizaban a veces mano de obra campesina libre, pero también muchas veces mano de obra agremiada en los campos. Por otra parte, existe también una respuesta de los artesanos del campo a conformarse en gremios y reorganizar su trabajo para así tener más fuerza para defenderse del predominio de las citadas compañías. Por supuesto que todas estas actividades están acompañadas, al menos durante un tiempo, del éxito económico²⁴. Como señalan los autores citados, «a través de los comerciantes, los productores agremiados podían estar tan integrados en una red del *putting-out system*, como pudieran estarlo los trabajadores domésticos

²² En ese sentido hay dos líneas que no se han seguido lo suficiente, dado el peso del atractivo de lo rural, me refiero a los trabajos de H. FREUDENBERGER, «Proto-industrialization and Proto-factories» y de C. PONI, «A proto-industrial city: Bologna sixteenth-eighteenth century», ambos en *Eighth International Economic History Congress. Budapest, 1982. Section A-2: Proto-industrialization, theory and reality*.

²³ Aunque desde otra perspectiva, el tema ha sido estudiado, para los Países Bajos, por J. LUCASSEN, *Migrant Labour in Europe, 1600-1900. The Drift to the North Sea*, Londres, Croom Helm, 1987.

²⁴ S.C. OGILVIE, «Social institutions and proto-industrialization», en S. C. OGILVIE y M. CERMAN (eds.), *op. cit.*, pp. 24-25.



rurales»²⁵.

Desde el punto de vista cronológico, la pervivencia eficaz del sistema gremial tendría varios esquemas. En unos casos, los gremios fueron muy activos desde el siglo XV, sólo hasta mediados del siglo XVII. En otros, su eficacia duró hasta finales de dicho siglo o hasta comienzos del XVIII. En muchos lugares todavía fueron eficaces hasta finales del siglo ilustrado y en no pocos, pervivirían, con eficacia económica, hasta el siglo XIX²⁶. Todo esto nos llevaría, por otra parte, a la exigencia de diferenciar los procesos de industrialización y a ver en cada caso, los elementos de continuidad y las interacciones entre formas nuevas y formas tradicionales.

Son variados los aspectos que se pueden considerar en lo que se refiere a la utilidad económica del gremio y por lo tanto, a la explicación de las interacciones positivas entre gremio y protoindustria. Con el uso de conceptos de la teoría económica, U. Pfister argumenta que dado que la tecnología jugaba un papel poco importante antes del siglo XVIII, los costes estructurales de un sistema protoindustrial venían determinados, sobre todo, por factores institucionales. En lo que se refiere al gremio, éste era fundamental a la hora de resolver problemas económicos y organizativos tales como el control de la información asimétrica, entre deudores y acreedores, o entre fabricantes y vendedores (*delegated monitoring*). El gremio podía solucionar este tipo de cuestiones ya que era una estructura capaz de controlar la calidad —y así evitar la desconfianza entre comerciantes y clientes muy distantes—, o de canalizar los pagos y los créditos concedidos a los maestros²⁷.

Esa característica favoreció que más tarde los gremios fueran capaces de realizar contratos colectivos con comerciantes. Pfister señala varios ejemplos en Alemania que tienen aspectos diversos,

²⁵ *Ibidem*, p. 233.

²⁶ S.C. OGILVIE y M. CERMAN, «Proto-industrialization, economic development and social change in early modern Europe», en *Ibidem*, p. 235.

²⁷ U. PFISTER, «Craft guilds, institutions and proto-industrialization», *loc. cit.* Hay que tener en cuenta que en muchos lugares de Centroeuropa, como en los Países Bajos, la función del gremio como institución de intermediación financiera, en distintos asuntos, era muy importante. Para el caso de los Países Bajos ver DE VRIES y VAN DER WOUDE, *op. cit.*, pp. 134 y ss.

pues en algunos casos el gremio hacía posibles estos contratos en su favor, y en otros, lo que hacía era defenderse de los privilegios de las grandes compañías favorecidas por el Estado que tendían a comprometer sus compras sin contrato previo. Ya se ve que, aunque sea una actitud defensiva, lo es en beneficio tanto de la calidad, como del precio que cada agremiado necesitaba mantener para subsistir.

Sin necesidad de considerar la actitud defensiva, en España se observan muchos casos en los que el gremio actúa como empresario colectivo, consiguiendo contratos que facilitan el aumento del trabajo, por ejemplo en todo lo que supone el abastecimiento al Estado (especialmente al ejército y a la marina)²⁸. En estos casos, la presencia de un gremio facilitó claramente la gestión del necesario abastecimiento y agilizó los trámites a la hora de contratar, tanto el producto concreto, como su precio. Lo contrario también es cierto. Conocemos, por ejemplo, las dificultades que tuvo la Real Fábrica de Paños de Guadalajara a la hora de abastecerse de lanas finas²⁹. La ausencia de una asociación que de alguna forma gestionara su venta, obligó a la empresa a negociar las partidas con cada ganadero y a ajustar los precios en cada caso, una labor que se repetía con otros géneros en los que era improbable encontrar un único interlocutor.

La fábrica de Guadalajara podía en cambio, tener otras ventajas a la hora de controlar los costes internos y externos de transacción —otra cosa es que esa capacidad estuviera bien gestionada—, asunto que en cambio era muy difícil cuando se trataba de una industria dispersa no agremiada. La legislación sobre tanteos en la compra de lanas fue un intento, por parte de la Administración, de favorecer la poca capacidad de negociación que un fabricante particular tenía a la hora de comprar lana, o tintes, pero nunca llegaron a cumplirse con exactitud. Larruga se lamenta con frecuencia, por ejemplo, de que no existan lugares en los que se almacene la lana y puedan abastecer a precio adecuado a los fabricantes³⁰.

²⁸ Algunos ejemplos en A. GONZÁLEZ ENCISO y J.P. MERINO NAVARRO, «The Public Sector and Economic Growth in Eighteenth Century Spain», en *The Journal of European Economic History*, 3, 1979, pp. 553-592.

²⁹ A. GONZÁLEZ ENCISO, *Estado e industria en el siglo XVIII: la fábrica de Guadalajara*, Madrid, Fundación Universitaria Española, 1996 (reedición), pp. 575-576, 609.

³⁰ E. LARRUGA Y BONETA, *Memorias políticas y económicas sobre*

Precisamente otro de los temas tratados por Pfister es el que se refiere a los costes de transacción. Los gremios se mostraron operativos a la hora de obtener información sobre los precios y calidad de las mercancías, así como a facilitar esa información; a la hora de negociar contratos y finalmente, para garantizar el cumplimiento de esos contratos. Desde este punto de vista, las normas gremiales sobre unidad de las calidades de los productos se pueden presentar no sólo al tradicional modo negativo de impedir las innovaciones, sino como un aspecto positivo de reducir los costes de transacción al ofrecer un producto de todos conocido. Esto afecta igualmente a los costes de oportunidad en la medida en que, de esa forma, también el mercado es perfectamente conocido y se pueden saber los riesgos que se corren. Visto así, el obstáculo al crecimiento no es tanto la existencia del gremio como la inexistencia de oportunidades alternativas, siempre que el gremio no tratara de exigir un monopolio, que desde luego en el siglo XVIII ya no exigía en la mayoría de los casos. Desde esta perspectiva la política de apertura de nuevas vías legales de acción empresarial fuera del gremio, por parte de la Administración, se muestra como una línea claramente acertada³¹; lo lamentable en este caso es lo tardíamente que se llegó a una situación ideal en el siglo XVIII en España.

En cualquier caso, los efectos positivos de estos aspectos organizativos del gremio dependieron de la capacidad del mismo de adaptarse al cambio de mercado. A veces, esa adaptación se produjo hasta entrado el siglo XIX. Otras, en cambio, la relación entre la división del trabajo que la especialización llevaba consigo, por un lado, y la regulación de los flujos de transacción entre las diferentes fases del proceso de producción y las estructuras gremiales, por otro, se rompió antes. La clave puede estar en la capacidad de un producto de adaptarse al mercado. Mientras el producto mantiene su demanda, no hay problema. Cuando la especialización se acentúa, los maestros prefieren empezar a actuar por libre antes que insistir en la creación de nuevos gremios más especializados y convertirse ellos mismos en mercaderes—fabricantes³². De esta

los frutos, comercio, fábricas y minas de España, XXI, Madrid, Antonio Espinosa, 1792, p. 317.

³¹ Una valoración reciente de esta política por la Junta de Comercio y Moneda en P. MOLAS RIBALTA, «The Industrial Policy of the Board of Trade in Spain», en *The Journal of European Economic History*, 26, 2, 1997, pp. 269-293.

³² Pfister resume el caso de la industria relojera de Ginebra, interpretando los datos que en 1916 ofreciera A. Babel. U. PFISTER, *loc. cit.*, pp. 5-6. El

manera el gremio tiende efectivamente a desaparecer por insuficiencia, pero queda claro que su existencia anterior ha sido positiva para que este proceso pueda llegar a realizarse. Sin gremio no habría habido formación empresarial, ni de los maestros, ni de los artesanos.

La formación empresarial, el capital humano, es precisamente otra de las cuestiones que menciona Pfister en su trabajo. Antes de que se produjera el desarrollo de preparaciones especiales para las profesiones modernas, el sistema gremial proveía eficazmente a la acumulación de capital humano a través del aprendizaje y de la relación próxima con el maestro. Como hemos recordado antes, a Campomanes le preocupaba que los gremios realizaran bien esta función, y no tanto los problemas que pudieran derivarse de las ordenanzas³³.

2.2. Gremios, protoindustria y familia.

Otro aspecto que merece la pena reseñar, aunque con más brevedad aún, es el que se refiere a la hasta ahora llamada familia protoindustrial. El ya citado número monográfico del *Journal of Family History* de 1992 recogía una serie de trabajos que, en conjunto, vienen a reconsiderar las relaciones de la familia con los aspectos económicos en general, y con los industriales en particular. Se refieren, sobre todo, a familias campesinas. En su contribución más bien sintetizadora, Engerman resalta, en lo que se refiere a la familia y la protoindustrialización, no sólo la diversidad de las situaciones en Europa, sino, sobre todo, la variedad de soluciones que las familias europeas dieron a los problemas derivados de los cambios económicos y demográficos³⁴. A la hora de buscar cómo aumentar los recursos, las familias pudieron pensar en la industria, pero no sólo. La opción no industrial se presenta como posible, lo cual supone, necesariamente, una forma distinta de mirar al crecimiento económico. Pero incluso cuando la opción fue la industria, los estudios sintetizados por el autor demuestran que no se pueden hacer generalizaciones sobre los modelos protoindustriales; más bien, la generalización sería la variedad de preferencias y de res-

caso es similar en el abandono del gremio por una nueva industria, que mostró P. Molas en Barcelona, o que yo mismo he visto en algunos ejemplos castellanos.

³³ Ver nota 7.

³⁴ S.L. ENGERMAN, «Expanding Protoindustrialization», en *Journal of Family History*, 17, 2, 1992, pp. 241-251.



puestas a los problemas que se fueron presentando.

En los lugares donde el trabajo era estacional, la protoindustria no sólo serviría como una opción de aumento de renta, sino como una fórmula para mantener la familia unida todo el año, sin necesidad de recurrir a la emigración, aunque fuera temporal. Pero esa fórmula no era la única posible³⁵. El hecho de que se pudiera elegir está relacionado con el tipo de trabajo que la familia realizara y con las condiciones naturales que facilitaban uno u otro trabajo; pero dado que las posibilidades eran varias, es evidente que en la opción habría que tener en cuenta también la iniciativa y el deseo personales de los miembros de la familia a la hora de considerar su dedicación laboral.

Aunque como decimos, todos estos ejemplos se refieren a modelos de familia rural, se puede considerar también el asunto para otras familias, por ejemplo aquéllas en las que domina la dedicación industrial. Si se destaca la idea de que existen diversas posibilidades de reacción ante los cambios, parece claro que la anterior noción de una unidad familiar necesariamente organizada en el «modo de producción doméstico», autoexplotando a sus miembros, como única manera posible de sobrevivir, no se puede mantener más³⁶. Es decir, hay que rechazar un cierto mecanicismo economicista, que se derivaba de anteriores aproximaciones de corte, sobre todo, estructuralista, y reconocer un concepto más flexible de estrategias familiares que explicaría mejor las variaciones, espaciales y temporales, en la organización y en la distribución de los recursos laborales de las familias.

En primer lugar, hay que tener en cuenta tanto las cuestiones individuales dentro de la familia, como las cuestiones culturales que puedan afectar a sus estrategias económicas, ya que la racionalidad económica incluía otras variables, más allá del simple beneficio. Es más, los presupuestos culturales, en un amplio sentido, tendrían más importancia que las fuerzas económicas a

³⁵ *Ídem*, p. 248; M. MITTERAUER, «Peasant and non-Peasant Family Forms in Relation to the Physical Environment and the Local Economy», en *Ibidem*, pp. 154-155.

³⁶ A. KNOTTER, «Problems of the Family Economy: Peasant Economy, Domestic Production and Labour Markets in Preindustrial Europe», en *Economic and Social History in the Netherlands 6. Family Strategies and Changing Labour Relations*, 1994, p. 27.

secas, para explicar el funcionamiento familiar³⁷. Pues bien, y en segundo lugar, cabe señalar que los gremios y sus normas son uno de esos presupuestos culturales, por lo que la organización del trabajo en una familia artesana no puede ser considerada desde la misma perspectiva que en una familia campesina. Si ya hemos dicho que la flexibilidad puede presidir las decisiones de los campesinos, mucho más lo será en el caso de los artesanos, aunque de una manera diferente, si tenemos en cuenta la previa aceptación de las normas gremiales.

De acuerdo con estas normas, la fuerza laboral de un taller se basaba en aprendices y oficiales de fuera de la familia; en muchos casos, incluso estaban excluidos la mujer y los hijos del maestro. Es más, la mayoría de las veces los hijos no practicaban el aprendizaje con sus padres maestros, aunque pertenecieran al mismo gremio. El taller podía estar adyacente al hogar, pero no en el mismo hogar; de hecho, trabajo y hogar aparecen como ámbitos separados³⁸. No se trata de negar que los ingresos de una familia pudieran depender de distintos miembros de la misma, pero sí de dejar claro que esos ingresos lo eran a título individual de cada uno de los miembros con su trabajo y que no había una unidad familiar organizada empresarialmente como tal.

Se puede considerar que si los gremios tendían a separar el trabajo del taller del trabajo familiar era porque, además de ser profesionalmente más eficaz, formaba parte del entramado cultural de la época. Ahora bien, la evidencia del trabajo familiar campesino afecta fundamentalmente, a familias pobres, con pocos recursos, cuyos miembros tienen que buscar ingresos suplementarios. Esto quiere decir que el trabajo de algunos de los miembros de la familia, sobre todo de las mujeres casadas, no era especialmente querido, sino buscado por necesidad³⁹. En este sentido se puede argumentar que el gremio, al prescribir la separación de los dos ámbitos, estaba reconociendo un ideal a la vez que intentaba preservar el ámbito familiar de las tensiones laborales y que facilitaba el desa-

³⁷ D.I. KERTZER, «Family Strategies and Changing Labour Relations», en *ibidem*, pp. 13-16; T. ENGELEN, «Family, Production and Reproduction: On the Relationship between Economic and Demographic Processes», en *Ibidem*, pp. 61-82.

³⁸ A. KNOTTER, *art. cit.*, p. 40.

³⁹ Algunos comentarios al respecto en mi intervención como «experto» en S. CAVACIOCCHI (ed.), *La Donna nell'Economia. Seccoli XIII-XVIII*, Florencia, Le Monnier, 1990, pp. 57-62.



rollo de las relaciones salariales y por tanto, la movilidad laboral⁴⁰, aunque fuera una movilidad regulada. Es claro, por otra parte, que el modelo típico del oficial viviendo en la casa del maestro fue una realidad minoritaria a partir del siglo XVI⁴¹.

La familia gremial, por lo tanto, está lejos de formar una unidad de producción. Para algunos autores, fueron más bien las transformaciones capitalistas del siglo XIX las que obligaron a las familias artesanas a trabajar juntas y a romper la tradicional separación de casa y taller que hasta entonces se había mostrado favorable para el desarrollo familiar. La necesidad de trabajar en casa, con su familia como fuerza de trabajo, por incapacidad de pagar el salario de un trabajador, o de ser pagado por otro, convirtió a toda la familia del trabajador en proletaria⁴². Pero este modelo de unidad económica familiar no venía de la tradición artesana, sino más bien de la destrucción de esa tradición⁴³. Estamos, pues, en un caso típico de la historia al revés, es decir, considerar que lo que ha existido en un momento (siglo XIX), era lo habitual antes, en vez de tratar de ver la realidad de lo que existió en un momento dado y cómo fue evolucionando. Tras los nuevos estudios de historia familiar estamos en condiciones de hacer esto último y de considerar que la separación entre taller y hogar fue una realidad progresiva en la época Moderna, adecuada a la evolución de la división del trabajo en ese momento y que cumplió el papel que le correspondió. Los gremios estuvieron sin duda, durante mucho tiempo, en ese es-

⁴⁰ Cf. *idem*, pp. 41-42.

⁴¹ Ver, por ejemplo, M. SONENSCHER, *Work and Wages. Natural Law, Politics and Eighteenth-Century French Trades*, Cambridge, Cambridge University Press, 1989, pp. 117-120, para apreciar la movilidad de los artesanos agremiados, sobre todo su emigración, ya que habían trabajado antes en otros sitios. Un ejemplo similar para Madrid en el siglo XVII en D.R. RINGROSE, *Madrid and the Spanish Economy, 1560-1850*, Berkeley, University of California Press, 1983, pp. 56-57.

⁴² Cf. A. KNOTTER, *ar. cit.*, p. 42.

⁴³ Algunos ejemplos en G.J. SHERIDAN, «Family and Enterprise in the Silk Shops of Lyon: The Place of Labor in the Domestic Weaving Economy, 1840-1870», en G. SAXONHOUSE y G. WRIGHT (eds.), *Technique, Spirit and Form in the Making of the Modern Economies: Essays in Honor of William N. Parker*, Londres, JAI Press, 1984, pp. 33-60; J. EHMER, «The Artisan Family in Nineteenth-Century Austria: Embourgeoisement of the Petite Bourgeoisie?», en G. CROSSICK y H.-G. HAUPT (eds.), *Shopkeepers and Masters Artisans in Nineteenth-Century Europe*, Londres, Methuen, 1984, pp. 195-218.

quema familiar y laboral.

3. *La concesión de ordenanzas gremiales en la España del siglo XVIII: una reconsideración de su significado.*

Tradicionalmente, el aumento del número de gremios durante los siglos XVII y XVIII se ha venido viendo como una reacción proteccionista y un poco arcaizante, ante los cambios producidos en la economía europea. En vez de ir adaptándose a los nuevos tiempos, los gremios se cerraron en banda y multiplicaron su exclusivismo. Aunque evidentemente, hay aspectos proteccionistas, hay que tener en cuenta que, además de que el proteccionismo no sea en sí contrario al crecimiento económico, esa reacción gremial tenía también otros aspectos a considerar.

Frente a la imagen más tópica de una organización gremial pronto anquilosada, se nos muestra la aparente paradoja de que desde finales del siglo XVII y hasta entrado el siglo XIX, se mantiene en muchos ambientes la idea de que las ordenanzas gremiales son un factor positivo para luchar contra la decadencia —es decir, el descenso de la producción y del consumo—, o para favorecer nuevos impulsos. Se podría argumentar que si el siglo XVII fue la época dorada del gremialismo, por el desarrollo institucional que tuvo⁴⁴ —aunque ese desarrollo no siempre se ha visto de forma positiva⁴⁵—, en el siglo XVIII sólo se puede hablar de decadencia hasta cierto punto, entre otras cosas porque sólo en contados lugares se replantearon en serio los términos de la producción industrial⁴⁶.

El deseo de tener más ordenanzas durante el siglo XVIII puede responder a varias razones. En algunos casos se da un simple deseo de mantenerse en una situación defensiva frente a cualquier cambio que pueda alterar la posición adquirida⁴⁷; en otros casos,

⁴⁴ Ver al respecto las interesantes consideraciones de P. MOLAS RIBALTA, «La industria y los gremios», en *Historia 16*, IV, extra XII, 1979, p. 31-38.

⁴⁵ Ver, por ejemplo, G. REDONDO VEINTEMILLAS, *Las corporaciones de artesanos de Zaragoza en el siglo XVII*, Zaragoza, Institución «Fernando el Católico», 1982, pp. 157-58.

⁴⁶ Así lo expone J. ANDRES-GALLEGO, *Historia general de la gente poco importante. América y Europa hacia 1789*, Madrid, Gredos, 1991, p. 106.

⁴⁷ Esa es una de las conclusiones de A.M. BERNAL, A. COLLANTES y



las nuevas ordenanzas fueron impulsadas desde la Administración, que deseaba hacer más eficaz el sistema gremial en el último tercio del siglo⁴⁸. Ninguno de estos aspectos nos interesa en este momento. Más bien quiero señalar algunos casos en los que la formación de nuevas ordenanzas está ligada a una mentalidad práctica desde la que los protagonistas entienden que las ordenanzas suponen tanto un reconocimiento de su labor ante los demás, como la garantía de unos niveles de calidad que permitan la venta de sus productos no sólo en su lugar, sino en mercados más alejados. Aunque las peticiones puedan tener sus argumentos, la cuestión está alejada de la pugna teórica que intelectuales y políticos sostuvieron desde los años sesenta del siglo XVIII sobre la oportunidad de los gremios, y es igualmente ajena a las pugnas político administrativas sobre qué institución, Consejo de Castilla o Junta de Comercio, debía ser la supervisora de dichas ordenanzas.

La idea de que las ordenanzas podían tener consecuencias positivas estaba bastante extendida, incluso entre quienes eran sus oponentes. El propio Larruga, que llenó sus *Memorias* de comentarios liberales a fin de siglo, hizo no pocas veces en sus escritos, comentarios favorables de las ordenanzas, sobre todo si se refería a momentos anteriores a mediados del siglo XVIII. Así, por ejemplo, al hablar de los tejidos estrechos de seda de Toledo, comentaba que habían atravesado una época de florecimiento cuando, a partir de 1720 «se hicieron observar las ordenanzas del arte»⁴⁹. Por supuesto que la opinión de Larruga podía estar influida por las opiniones de los informantes, pero no cabe duda de la evidencia de los datos que Larruga podía contrastar en el archivo de la Junta de Comercio.

El motivo así expresado de luchar contra la decadencia o de mejorar la calidad es fundamental a la hora de las peticiones de nuevas ordenanzas gremiales para actividades que no las habían tenido hasta entonces, o para la renovación de algunas que habían caído en desuso. Así en 1712 el Consejo redactó ordenanzas para los tejidos de Sonseca (Toledo); en 1726 y 1728 se concedieron a

A. GARCIA-BAQUERO, «Sevilla de los gremios a la industrialización», en *Estudios de Historia Social*, 5-6, 1978, p. 273.

⁴⁸ A. GONZALEZ ENCISO, «The Guilds and Central Administration in Spain, 1679-1836», en *Pre-Conference to Session B1, «Guilds, economy and society»*, *International Economic History Congress, Seville, 1998*, Amberes, 18-19 abril, 1997.

⁴⁹ E. LARRUGA Y BONETA, *op. cit.*, vol. III, párrafo 1599.

la fábrica de mantas de Palencia y a la de barraganas de Cuenca⁵⁰. En 1724 la «fábrica de paños finos» de Béjar recibió ordenanzas de la Junta de Comercio en sustitución de unos reglamentos que el señor del lugar, el duque de Béjar, había otorgado en 1718⁵¹. También las actividades laneras de Segovia y de algunos pueblos de su provincia, como Santa María la Real de Nieva y Chinchón, redactaron nuevas ordenanzas entre 1733 y 1749, seguramente re-frendadas por la Junta de Comercio⁵².

En Antequera, la mala calidad de la producción de las bayetas llevó a tomar una serie de medidas, primero en 1702 y más adelante, seguramente por la falta de eficacia de las anteriores, entre 1721 y 1727, dirigidas a perfeccionar la fase de acabado. Todo concluyó con la aprobación de nuevas ordenanzas en 1737, dictadas por la Junta de Comercio. Aunque en lo relativo a los sistemas de producción, las ordenanzas se limitaron a sancionar lo ya establecido, su aparición fue positiva porque se impuso una disciplina que antes no existía. La reforzada estructura productiva se unía al ciclo expansivo general y ayudó al aumento, en cantidad y calidad, de la producción⁵³.

La aprobación de nuevas ordenanzas no se limita al primer tercio del siglo XVIII. En los años cincuenta, la lista de lugares afectados puede ser incluso mayor. Algunos ejemplos son los de los tejidos de lana de Toro, Carrión, Berlanga, Sigüenza, o los gremios de cordoneros y fabricantes de mantas de Valladolid. Y los ejemplos podrían aumentarse si se siguiera avanzando en la cronología, como lo acreditan algunos casos como el gremio de pasamaneros de Valladolid (1762), los de tejidos de lana de Riaza y Astudillo (1771 y 1779), o los de Pedrosa, Villoslada y La Laguna, que recibieron sus ordenanzas en 1783⁵⁴. Se trata, como puede comprenderse, de algunos ejemplos tomados casi al azar, sin pretensión alguna de exhaustividad. Por supuesto, esa actividad se mantuvo en

⁵⁰ E. LARRUGA Y BONETA, *Memorias*, IX, 51; XXXIII, 69 y XIX, 31.

⁵¹ R. ROS MASSANA, *La industria lanera de Béjar a mediados del siglo XVIII*, Salamanca, Centro de Estudios Salmantinos, 1993, p. 60.

⁵² E. LARRUGA Y BONETA, *Memorias*, XII, 51; XIII, 70; *Historia de la Junta de Comercio*, III, 1676.

⁵³ A. PAREJO BARRANCO, *Industria dispersa e industrialización en Andalucía. El textil antequerano, 1750-1900*, Málaga, Universidad de Málaga y Ayuntamiento de Antequera, 1987, pp. 193-196, p. 251.

⁵⁴ Cf. A. GONZÁLEZ ENCISO, *Estado e industria...*, pp. 148 y 181.



el primer tercio del siglo XIX.

Ante la evidencia de los numerosos lugares que durante un tiempo tan dilatado —y tan tardío— solicitaron la aprobación de ordenanzas, muchas veces para reformar algo, pero otras sin haberlas tenido anteriormente, no cabe más que reconocer que éstas también debían tener sus virtudes. Si por una parte, limitaban las innovaciones tecnológicas, por otra garantizaban la calidad en unos niveles para los que la técnica era suficientemente conocida. Cuando por el contrario, no había reglas, o no había nadie que las hiciera cumplir, los fabricantes empezaban a cometer abusos y fraudes en distintos momentos del proceso de producción. Con ellos se trataba de rebajar los costes de producción, pero la consecuencia era también la inevitable pérdida de calidad y, en poco tiempo, del prestigio.

El mercado era sensible a estos descensos de la calidad de los productos, que redundaba en la disminución de las ventas. La cuestión a señalar aquí es que no estamos hablando de fabricantes individuales, sino de individuos englobados en una comunidad fabril, con reglas, o sin ellas. La mayor parte de las formas tradicionales de producción eran comunitarias y por lo tanto, el producto de uno de sus fabricantes implicaba siempre al conjunto. Por otra parte, la complejidad del proceso de producción hacía que ningún artesano pudiera ser dueño de todo el producto. La ausencia de un empresario que dominara el conjunto daba protagonismo a la comunidad. Esta es una diferencia esencial entre formas de producción tradicionales y formas capitalistas y es precisamente la aparición de estos empresarios, capaces de controlar procesos complejos de producción, lo que marca una de las líneas fundamentales de transición hacia el capitalismo. En una situación capitalista el empresario no necesita normas de ninguna institución, porque él puede controlar todo el proceso de producción. Las normas existen, pero las da él mismo. En cambio, en una situación tradicional, debe haber una instancia superior que aglutine. De no haberla, ni se puede coordinar el trabajo, ni se pueden controlar los fraudes, incluso los del conjunto de los fabricantes, porque falta una referencia objetiva que sirva como control de calidad.

Como se puede observar en los ejemplos aducidos, la mayoría de los lugares que pidieron nuevas ordenanzas son de ámbito rural. En el siglo XVII se habían multiplicado los gremios urbanos, pero en el siglo XVIII los que se multiplican son los rurales. Se trata de

comunidades cuya producción industrial había ido creciendo en momentos de mayor atonía urbana y que llegado un momento, necesitan asegurar la calidad y nombre de su producción. Cualquier actividad fraudulenta o sencillamente de inferior calidad, por parte de algún miembro de la comunidad, repercutiría en desprestigio de todos. Llega un momento, pues, en el que la norma objetiva es necesaria. Sólo hay una excepción a esta norma, que el mercado estuviera asegurado por algún comerciante. Pero es obvio que no lo estaba. En esta situación, resulta bastante realista que se pidieran ordenanzas cuando no se tenían, para garantizar ese mínimo de calidad que asegurara que los productos de tal comunidad de fabricantes pudieran alcanzar mayores mercados: la marca de la localidad fabricante era necesaria para esa acreditación ante el público, y esa marca sólo podía garantizarse con unas ordenanzas adecuadas.

Lo curioso en el caso que nos ocupa no es tanto resaltar lo dicho, pues se va aceptando que, al menos en una época, la existencia de gremios fue favorable al crecimiento, sino afirmar que esa realidad siguió estando vigente durante buena parte del siglo XVIII. Otra cosa es la orientación que esos gremios y esas ordenanzas fueran tomando al enfrentarse a cambios de mercado más rápidos y profundos. A ese problema hubieron de enfrentarse los españoles en la segunda mitad del siglo XVIII, pero no está claro que en la posición anticorporativa hubiera sólo motivos económicos. De todos modos, interesa resaltar a estos efectos, la diferente incidencia y utilidad que las ordenanzas tienen en ámbitos urbanos, de larga tradición gremial, y en ámbitos rurales, que estrenaron sus ordenanzas a finales del siglo XVII, o a comienzos del siglo XVIII. En los primeros, los aspectos defensivos son muy evidentes, mientras que en el campo, la ordenanza supone muchas veces, como queda dicho, un salto de calidad.

A veces las ordenanzas venían impuestas por la Administración, que quería garantizar la mejora de la calidad y ofrecía, como incentivo, ventajas fiscales. Esas ordenanzas no serían exclusivistas, en el sentido de que no obligaban a todos los fabricantes a respetarlas. En otras palabras, se podrían trabajar géneros de diferente calidad. Pero sólo las calidades trabajadas según las ordenanzas tendrían acceso a las ventajas fiscales. En Béjar, por ejemplo, quedaba claro que quien no respetara la calidad indicada, ni gozaría de franquicias, ni podría presentar sus géneros como paño fino de Béjar⁵⁵. En otros casos la relación no es tan explícita, pero lo que sí queda claro

⁵⁵ R. ROS MASSANA, *op. cit.*, pp. 62-63.



es que los géneros graciabes fiscalmente deberían tener garantizada una calidad y una continuidad, y eso obviamente, sólo se conseguía con unas ordenanzas y una institución que las hiciera cumplir.

Abunda en una posible interpretación favorable de las ordenanzas el hecho de que en algunos lugares los reglamentos se pidieron, precisamente, cuando la actividad estaba en auge y se suponía que las reglas mejorarían el orden y la calidad de la fabricación. Así, en el caso de Agreda, el razonamiento funcionó durante algunos años. Las ordenanzas aprobadas en 1763 sancionaban una actividad que había tomado mucho auge siguiendo nada más los usos y costumbres tradicionales. Al parecer, con las ordenanzas se consiguió frenar un declive que ya se había insinuado años antes, y mantener un nivel de actividad que pudo dar paso a una renovación a comienzos del siglo XIX⁵⁶.

No es éste un caso único. Al contrario, la industria rural lanera estuvo acompañada de un continuado aumento de la producción entre, aproximadamente, 1720 y 1790⁵⁷; pues bien, muchos de los lugares que experimentaron este crecimiento (Santa María la Real de Nieva, Riaza, Astudillo, Sigüenza, por ejemplo), recibieron nuevas ordenanzas entre esos años. Cabe dudar, desde luego, si la ordenanza produjo el aumento de producción. No lo sabemos a ciencia cierta, pero aunque la respuesta fuera negativa —en todo caso, la ordenanza no sería el único factor del crecimiento—, lo que está claro es que, por lo menos, no fue un estorbo: el crecimiento industrial se produjo durante buena parte del siglo XVIII en lugares con ordenanzas. Conviene señalar, no obstante, que estas ordenanzas seguramente ejemplificaban una estructura gremial mucho más débil y sencilla que las tradicionales estructuras gremiales urbanas⁵⁸.

En ese sentido hay que señalar que las ordenanzas que durante

⁵⁶ Cf. A. GONZALEZ ENCISO, «La industria lanera en la provincia de Soria en el siglo XVIII», en *Cuadernos de Investigación Histórica*, 7, 1983, p. 150.

⁵⁷ *Ibidem*, p. 165.

⁵⁸ La diferencia parece clara en Cataluña, donde los gremios urbanos tenían aún mayor tradición que en Castilla. J. TORRAS, «The Old and the New. Marketing Networks and Textile Growth in Eighteenth-Century Spain», en M. BERG, editora, *Markets and Manufacture in early Industrial Europe*, Londres, Routledge, 1991, pp. 96-97.

el siglo XVIII fueron aprobadas por la Junta de Comercio fueron menos restrictivas de lo que se suele suponer, pues no abarcaban el conjunto de la vida laboral. Ya hemos mencionado algo al respecto de Béjar. En Segovia, las ordenanzas aprobadas en 1733 no sólo llamaban a fabricar paños de mejor calidad que hasta el momento, sino que para poder imitar las calidades de los paños extranjeros «se daba un gran margen de libertad para introducir innovaciones en el utillaje»⁵⁹; y en otros lugares, por ejemplo en Cameros, las ordenanzas señalaban poco más que las clases de lana que debían utilizarse.

Esa falta de definición afectaba, de manera especial al área de mercado. Normalmente se identifica al gremio con un monopolio, tanto de fabricación, como de mercado. Durante el siglo XVIII muchos gremios urbanos trataron de hacer efectivo el monopolio de producción, o al menos trataron de cobrar las cuotas a los fabricantes que pretendían mantenerse al margen⁶⁰; otras veces, intentaron controlar la producción que se hacía en lugares de su provincia. Pero la misma realidad de los conflictos indica que las normas al respecto no se cumplían y que por lo tanto, los gremios más rígidos no podían ser un obstáculo al desarrollo de otras actividades industriales. En cualquier caso, los gremios rurales no tenían este carácter, normalmente, y desde luego, el posible monopolio no afectaba a las áreas de venta. En el siglo XVIII no era razonable esperar que las ordenanzas gremiales impidieran la competencia de otros lugares. Es cierto que existen ejemplos de corporaciones que incluso a comienzos del siglo XIX, trataron de oponerse a la venta en su lugar de los géneros de otras partes, pero no es menos cierto que para esas corporaciones se trataba de una lucha a la desesperada, que siempre contó con la sentencia en su contra de la Junta de Comercio. La verdad es que los géneros textiles de cualquier lugar se vendían en toda España, lo que evidencia que los gremios no ejercieron de hecho, ningún monopolio mercantil.

⁵⁹ A. GARCIA SANZ, «Industria textil tradicional y las reformas de la Ilustración: las transformaciones de la pañería segoviana durante el reinado de Carlos III», en *Actas del Congreso Internacional sobre "Carlos III y la Ilustración"*. Vol. II. *Economía y Sociedad*, Madrid, Ministerio de Cultura, 1989, p. 368.

⁶⁰ Conflictos de éste y otro estilo fueron frecuentes, por ejemplo, tratándose del establecimiento de extranjeros. J. C. LA FORCE, *The Development of the Spanish Textile Industry, 1750-1800*, Berkeley, University of California Press, 1965, pp. 68 y ss.



De acuerdo con lo dicho, es de suponer que los fabricantes, o lugares, más activos, no basaran su previsible prosperidad en un deseado monopolio territorial de sus ventas. De haberlo hecho así, habrían vendido muy poco. Más bien, la prosperidad estaba en ampliar los mercados y por lo tanto, en mejorar el prestigio de los géneros para que efectivamente pudieran venderse no sólo en España, sino en América. Desde esta perspectiva cabría también matizar seriamente la supuesta mentalidad conservadora de muchas ordenanzas gremiales a las que en realidad se las podría interpretar como instrumentos necesarios para prestigiar la calidad local con vistas al mercado. La diferencia con el capitalismo individualista no estaría así en una normativa contraria a la libertad, sino en una normativa corporativa frente a la acción individual; o como decíamos antes, en la necesidad de esa norma cuando no había circunstancias favorables para el desarrollo de la actividad individual. Por supuesto que cabe discutir si tal estrategia fue adecuada o no, pero lo que no cabe es tildar dicha actitud de conservadora a ultranza.

Por otra parte, aun considerando las actitudes más conservadoras, los gremios no consiguieron impedir el desarrollo de la industria no agremiada, por lo que la falta de crecimiento industrial no puede ser atribuible principalmente a la existencia de gremios. Los conflictos que los gremios urbanos provocaron, sobre todo los urbanos, fueron tan reales como los obstáculos que los intereses de grupo en el mundo capitalista crean a unos intereses encontrados. Lo importante a resaltar aquí es que, al menos desde finales del siglo XVII, existía una legislación alternativa emanada de la Junta de Comercio, que permitía el desarrollo de actividades industriales fuera del cauce gremial; por lo tanto, los particulares tenían, frente al interés del gremio, la defensa de la Administración. Por otra parte, cuando las condiciones del mercado fueron haciéndolo posible, los propios maestros gremiales empezaron a tener sus actividades fuera del gremio, lo cual quiere decir que la corporación era bastante menos coercitiva, en la práctica, de lo que pretendía serlo en teoría.

Está claro que llegado un determinado momento, el gremio podía no ser la organización empresarial deseable; pero no es menos claro que su carácter de obstáculo disminuye mucho cuando se considera lo fácil que era salir de ella cuando el mercado ofrecía otras posibilidades. En no pocos casos de la industria rural lanera —Cameros, Béjar, Antequera, Cataluña intermedia—, las ordenanzas no impidieron el que la producción se fuera concentrando en unos cuantos maestros más potentes que los demás, ni que se

iniciaran procesos de maquinización incipientes; pero esos mismos procesos indican que, llegado el caso, las ordenanzas dejaron de cumplirse.

4. Conclusiones

A la hora de concluir, cabe recordar una paradoja historiográfica. En su resumen del mundo gremial en el siglo XVIII, J.C La Force sacaba unas conclusiones generalmente negativas, sobre todo en lo que se refiere a la actitud gremial de cara a la renovación de las ordenanzas⁶¹. Según dicho autor, muchos gremios no respondieron a la llamada de la Junta de Comercio para realizar esa renovación y en otros muchos, los maestros aprovecharon para reforzar su posición dominante, dificultando los exámenes, encareciendo las multas o con otro tipo de medidas restrictivas. Lo curioso de este panorama es que se refiere, en una abrumadora mayoría de los ejemplos, a gremios catalanes. De ello podría deducirse que los gremios catalanes eran, en el último tercio del siglo XVIII, instituciones tremendamente cerradas y contrarias al desarrollo industrial. Pues bien, es en el conocimiento de esos mismos gremios en el que Molas se basa para expresar que la organización gremial pudo haber sido una base para el desarrollo de la industria.

La solución de la paradoja no es fácil, pero pasa al menos, por una serie de replanteamientos. En primer lugar, tratar de distinguir entre gremios, ya que no todos eran iguales, no tenían las mismas características, ni los mismos objetivos; en segundo lugar, poner al gremio en su ambiente, es decir, tratar de ver lo que en un determinado momento y lugar podría ser más interesante para los artesanos y no actuar desde la perspectiva contemporánea, unificando procesos largos en el tiempo, y en tercer lugar, conceder mayor ambición económica y capacidad de decisión a los protagonistas. En definitiva, cabe dar la vuelta al argumento tradicional: las ordenanzas no son un corsé impuesto sobre los fabricantes para obligarles a trabajar de una determinada manera; más bien, las ordenanzas fueron, en no pocos casos, instrumentos que los fabricantes pudieron utilizar en su beneficio y que abandonaron libremente cuando no les fueron necesarias.

Un ejercicio de historia comparada siempre es interesante. Si comparamos la situación de los gremios españoles con otros países, o si comparamos la organización gremial con otras posibles orga-

⁶¹ *Ibidem*, cap. VI.



nizaciones empresariales de la época Moderna, podemos descubrir una serie de facetas positivas del mundo gremial, que no se refieren solamente a los intereses del gremio, o de los maestros, sino a todo el mundo industrial y económico en general. Es decir, desde la perspectiva del crecimiento económico, la organización gremial se muestra, en no pocos aspectos, perfectamente coherente con las necesidades y características del momento, según los países, o sea, que es eficaz económicamente, no sólo interesante socialmente. Da la impresión, de que la imagen totalmente negativa que se ha transmitido del mundo gremial sería, en todo caso, la imagen de sus últimos momentos —cada país tendría los suyos—; pero antes de que se produjera o bien la disolución del mundo gremial, o bien su progresiva integración en el nuevo mundo burgués, los gremios no sólo habrían hecho una notable aportación a la vida económica, sino que no habrían sido un obstáculo especialmente poderoso frente a los cambios.

Aparte de profundizar en el conocimiento de éstas y otras posibles propuestas de investigación que aquí se han señalado, cabe hacer una última reflexión: ¿Qué se perdió con los gremios? Si conocemos las rupturas sociales que hubo durante el siglo XIX; si, como he señalado, hoy en día se valoran aspectos que hasta ahora no se habían valorado en la empresa capitalista y que estaban presentes en la cultura de los gremios, ¿no cabe pensar si una transición más suave, más alejada de prejuicios ideológicos hubiera podido dar resultados menos dolorosos? Evidentemente no está en nuestras manos cambiar la Historia que ya ha sido, pero sí podemos intentar su mejor comprensión.