

El retorno de los gremios: un análisis crítico



Mauro Fazzini¹

Recibido: 06/09/2021. Aceptado: 01/11/2021.

Resumen

El objetivo de este trabajo consiste en realizar un análisis crítico del *Return of the Guilds*, corriente de estudios que ha irrumpido en el mundo académico en el último cuarto de siglo con el objeto de reexaminar el desempeño económico de los gremios medievales y modernos. Sirviéndose del arsenal teórico desarrollado por la Nueva Economía Institucional, esta perspectiva encuentra en las corporaciones de oficio un estímulo para el desarrollo capitalista. Particularmente, se destaca la participación de estas instituciones en la protoindustria, lo que supone un desafío a la historiografía tradicional sobre la cuestión. El núcleo del planteo radica en atribuir a la regulación gremial la capacidad de reducir los costos de transacción relativos a la producción y circulación de los bienes artesanales. Se trata de un enfoque novedoso y de gran importancia en la escena historiográfica actual. Por ello, procederemos a indagar en sus fundamentos teóricos, para luego someter a crítica sus tesis principales.

Palabras clave: *Return of the Guilds*, Nueva Economía Institucional, protoindustria

The Return of the Guilds: A Critical Approach

Abstract

The aim of this paper will be to make a critical analysis of the *Return of the Guilds*, a new historiographical trend that has been re-examining the economic performance of craft guilds for the last twenty-five years. Drawing on the theoretical framework developed by the New Institutional Economics, this line proposes the guilds as capitalist developers, focusing on their participation in the proto-industry. The core of its argument attributes to guild's regulations the ability to reduce transaction costs related to the production and circulation of craft goods, suggesting an innovative and significant approach in current historiography. Therefore, our goal will be to make a critical approach to its theoretical basis and main theses.

Key words: *Return of the Guilds*, New Institutional Economics, Proto-industry

¹ Instituto de Historia Antigua y Medieval, Facultad de Filosofía y Letras, Universidad de Buenos Aires. Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas, Argentina. 25 de Mayo 221 (1002), Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Argentina. maurofazzini89@gmail.com.



Introducción

Tradicionalmente, los gremios de artesanos medievales y modernos han sido entendidos como un obstáculo al desarrollo económico. El conjunto de la regulación corporativa ha sido analizado en términos de un bloqueo a la acumulación de capital en el espacio urbano. Esta tesis, que puede rastrearse hasta la obra de Adam Smith (2014, pp. 115-126), es el fundamento para que la teoría de la protoindustrialización sostenga que, a partir de la Baja Edad Media, el capital deba trasladar el proceso productivo al campo. Allí, las condiciones para el desarrollo de procesos acumulativos habrían estado dadas por la ausencia de restricciones corporativas.²

Durante los últimos veinticinco años, la interpretación tradicional del fenómeno gremial ha sido abiertamente desafiada por una serie de estudios. Nos referimos al *Return of the Guilds* proclamado por la historiografía neoinstitucionalista. Esta corriente contradice por completo el sentido común historiográfico, al encontrar en las corporaciones de oficio un estímulo para el desarrollo capitalista.³

Esta perspectiva da un vuelco de ciento ochenta grados con respecto a las tesis fundamentales sostenidas por la interpretación canónica relativas al accionar de los gremios. Indica que estas instituciones, en lugar de procurar obtener precios desmedidos a partir de la restricción de la oferta, constituyen una solución para los problemas de mercado derivados de la información asimétrica entre productores y consumidores, facilitando así el intercambio de bienes; lejos de servirse de la institución del aprendizaje para limitar la competencia entre artesanos, garantizan la formación de mano de obra ante la ausencia de mecanismos de mercado destinados a tal efecto, protegiendo los intereses de maestros y aprendices por igual; en vez de obstaculizar la venta de la fuerza de trabajo de los artesanos de la corporación, permiten coordinar procesos de producción complejos, logrando para el empresariado un enorme ahorro relativo a los costos de vigilancia y de cumplimiento de los contratos. De este modo, las corporaciones de oficio pasan a ser examinadas como una pieza fundamental en el desarrollo de la protoindustria.

En este trabajo, nos proponemos examinar críticamente esta corriente de estudios, que ha logrado adquirir una enorme relevancia en la actualidad y ha tenido el mérito de dinamizar un campo de estudios que se encontraba en buena medida estancado.⁴ Con este objeto, comenzaremos por dar cuenta de sus fundamentos teóricos, para luego analizar detenidamente sus tesis centrales.

² La expresión más representativa de esta posición se corresponde al estudio clásico de Kriedte, Medick y Schlumbohm (1986).

³ Es necesario destacar que existe un pequeño conjunto de estudios que a partir de la década de 1980 puso en tela de juicio los argumentos clásicos sobre el fenómeno gremial, que nos limitaremos a mencionar aquí puesto que merecen un análisis exclusivo. En contraposición al modelo de la protoindustria, estos estudios niegan la capacidad gremial de obstaculizar el desarrollo capitalista. Si para el canon clásico los gremios son estructuras rígidas, un verdadero corsé para la industria, esta perspectiva señala su carácter eminentemente flexible. Esta característica permitiría que las corporaciones de artesanos se amolden a los requerimientos cambiantes que imponen las fuerzas impersonales del mercado (DuPlessis y Howell, 1982; Farr, 1997; Kaplan, 1979; Rosser, 1997; Swanson, 1988). Estos fueron los primeros en abrir el camino para la revisión del fenómeno gremial. No obstante, el *Return of the Guilds* logró ir más allá al postular que las corporaciones, en lugar de carecer de influencia sobre el mercado, lo apuntalan de diversos modos que analizaremos en profundidad.

⁴ Hoy en día, el desempeño económico de los gremios se encuentra a debate. Frente a los estudios de esta novedosa perspectiva (De Munck, 2017; Prak, Crowston, De Munck, Kissane, Minns, Schalk, y Wallis, 2020, entre otros) se erigen estudios próximos a las tesis tradicionales (Caracausi, 2017; Ogilvie, 2019). Asimismo, si bien esta discusión ha tenido mayor desarrollo en el espacio angloparlante, en los últimos años ha sido introducida en el ámbito del hispanismo (Hernández García y González Arce, 2015; Navarro Espinach, 2015; Nieto Sánchez y Zofío Llorente, 2015).

La Nueva Economía Institucional

Las características centrales del enfoque

Si queremos comprender cabalmente el giro que han dado las investigaciones sobre el artesanado en el último tiempo, debemos salir momentáneamente de nuestra disciplina para dirigir la mirada hacia el campo de la economía, puesto que de allí proviene su aparato conceptual. Concretamente, es menester detenernos en los aportes de la Nueva Economía Institucional (NIE, según sus siglas en inglés), escuela de gran peso en la ciencia económica contemporánea.

Los economistas de esta corriente se guían por una tesis sencilla: las instituciones son fundamentales para que se despliegue la potencia maximizadora de los agentes, lo que redundaría en el desarrollo económico de una sociedad dada (North y Thomas, 1991, p. 5). El contexto institucional resulta de vital importancia para el desarrollo de las tendencias innatas de los individuos hacia la comercialización y el beneficio, concebidos acorde a la teoría neoclásica del *homo economicus*. A su vez, la NIE afirma que las propias instituciones que determinan al proceso económico se explican por las elecciones racionales de los individuos, aplicando así la teoría marginalista a la evolución institucional (Colombo, 2015, p. 178).

Esta perspectiva irrumpió en el mundo académico en la década del setenta de la mano de Robert Thomas, Douglas North y Oliver Williamson. A su vez, estos autores recuperaron la obra pionera de Ronald Coase correspondiente a la década de 1930, que a pesar de haber carecido de impacto inmediato, terminaría sentando los fundamentos de esta corriente tras cuatro décadas de relativa intrascendencia.

La Nueva Economía Institucional se encuentra fuertemente emparentada con el marginalismo. En este sentido, North (2000, p. 16) indica que su objetivo consiste en edificar una teoría de las instituciones sobre la base de las elecciones individuales. El desarrollo social es concebido como producto de la agregación de los intereses individuales, en sintonía con el planteo ortodoxo.⁵ La propuesta consiste en corregir el enfoque neoclásico, matizarlo, pero conservando su núcleo fundamental.

La economía neoclásica, como alguna vez señalara Lionel Robbins, estudia el modo en el cual los individuos asignan recursos escasos entre necesidades ilimitadas, guiados por la lógica de maximizar la utilidad (Milonakis y Fine, 2009, p. 225). En otras palabras, es la ciencia de la elección. Esta supone un mercado competitivo, donde ningún agente posee un poder desmedido para alterar los precios en términos individuales. Es decir que, para los agentes, los precios se encuentran dados. Se trata de un mercado que, acorde al modelo elaborado por León Walras, se encuentra en perfecto equilibrio. Allí se verifica la determinación simultánea de los precios de los bienes y servicios que se adquieren, logrando una asignación óptima de recursos mediante el intercambio.⁶

Este modelo supone que los individuos poseen toda la información necesaria para poder tomar elecciones racionales. Esta se transmite mediante los precios, que devienen en un instrumento que permite alcanzar los valores de uso de mayor utilidad (North, 2000, p. 47). Según esta perspectiva, la información es gratuita y de fácil acceso. Así, los individuos se encuentran en condiciones de realizar elecciones que

⁵ “El cálculo individualista del modelo neoclásico es un mejor punto de partida [que el análisis basado en la estructura de clases]. La agregación, determinada por la comunidad de intereses, permite una mayor flexibilidad en el modelo, sin sacrificar consistencia” (North, 1981, p. 78).

⁶ Para un análisis crítico del modelo de Walras remitirse a la obra de Rolando Astarita (2004, pp. 33-39).

conduzcan al aprovechamiento de las oportunidades del intercambio y, por ende, la maximización de sus beneficios (Ayala Espino, 1999, pp. 86-91).

El neoinstitucionalismo encuentra el marco analítico neoclásico poco realista. En palabras de Coase, para la economía neoclásica “exchange takes place without any specification of its institutional setting. We have consumers without humanity, firms without organization, and even exchange without markets” (Coase, 2012, p. 4). Frente a esto, se propone una serie de correcciones que buscan remover los elementos más fantasiosos del edificio neoclásico, aunque sin atentar contra el corazón del planteo.

La NIE cuestiona el supuesto de la racionalidad de los individuos, quienes disponiendo de información perfecta son capaces de tomar decisiones que maximicen su utilidad. Por el contrario, se indica que los agentes actúan en base a información incompleta. Por ello, su capacidad de conocimiento y cálculo es imperfecta.⁷

A la vez, la información se encuentra desigualmente distribuida entre los agentes, lo que complejiza aún más el análisis del intercambio. Este problema ha sido examinado en profundidad por George Akerlof (1970), en un célebre artículo que toma como ejemplo el mercado de autos usados en Estados Unidos. Allí se propone responder una pregunta sencilla: ¿por qué existen grandes diferencias de precio entre un auto nuevo y uno usado recién salido del concesionario? Divergencia mucho mayor a la correspondiente al desgaste del automóvil en virtud de su uso.

Esto se explica por la incertidumbre que deriva de la existencia de asimetrías en la información entre compradores y vendedores, en relación a los bienes intercambiados. En este mercado, la calidad de un bien puede variar significativamente. Un auto usado puede estar en perfectas condiciones o bien puede presentar defectos de diverso grado. Pero es el vendedor quien conoce esta información. No así el potencial comprador. Semejante incertidumbre provoca una baja en el precio promedio de los autos usados, independientemente de su estado.

Esta situación genera un incentivo para la oferta de autos defectuosos, ya que tienden a venderse a un precio mayor que al correspondiente a su calidad. Por el contrario, expulsa del mercado a los vehículos que se encuentran en óptimas condiciones, dado que sus propietarios no desean venderlos por debajo de su valor. Llevado al extremo, este problema puede conducir a un estrechamiento tal de la oferta que culmine en el colapso de los intercambios (Akerlof, 1970, p. 490).

Ante esta situación, Akerlof (1970, p. 500) destaca la existencia de arreglos institucionales que contrarrestan la incertidumbre, en pos de permitir los intercambios: garantías que sirven como reaseguro en caso de que la calidad del bien adquirido no se corresponda con la esperada, el desarrollo de *brand names* que hacen visible la información sobre los bienes, de manera que asocia determinada calidad a la reputación de los productores y/o vendedores, etc. Estos son ejemplos de soluciones no mercantiles a los problemas derivados de la información asimétrica entre vendedores y compradores. La clave del planteo radica en afirmar que el mercado no se basta por sí mismo, como supone el enfoque neoclásico, sino que requiere de arreglos institucionales específicos para operar de forma correcta.

El neoinstitucionalismo no se limita a señalar la existencia de dispositivos no mercantiles que apuntalan el intercambio. En simultáneo, sostiene que el mercado no es necesariamente el dispositivo de asignación de recursos más eficiente en cualquier

⁷ Para mayores detalles en este sentido ver la noción de “racionalidad limitada” acuñada por Hebert Simon (1976, p. 88).

contexto. Este es quizás el aspecto más heterodoxo del enfoque. Esto se debe a que la utilización del mecanismo de los precios no es gratuita. Nos introducimos así en el corazón del paradigma: la noción de costos de transacción, concepto acuñado por Coase (2000) en un artículo pionero en el año 1937.

Los costos de transacción constituyen el costo por utilizar el mecanismo de los precios. Según Coase (2000, pp. 561-562), estos comprenden el costo de conocerlos, los costos de negociar los contratos para cada transacción que se lleva a cabo en el mercado y los de hacerlos cumplir.⁸ Constituida como una enumeración de ejemplos, la definición de costos de transacción es sumamente vaga. En líneas generales, la escuela neoinstitucionalista los interpreta como el equivalente económico de la fricción en los sistemas físicos (Williamson, 1985, pp. 1-2). Esto permite que cada autor “descubra” nuevos costos de transacción.⁹

A partir de la existencia de costos de transacción positivos, Coase explica la organización de la producción social en el marco de empresas. En ellas, los recursos no se asignan de acuerdo al mecanismo de los precios. Si un trabajador se mueve de un sector de una empresa a otra no lo hace debido a una modificación de los precios relativos, sino porque así se le ordenó que lo hiciera. La coordinación de los diversos factores de producción se lleva adelante sin la intervención del mercado. Puesto que operar en el mercado cuesta, la organización de la producción deviene más eficiente si los recursos son dirigidos bajo la autoridad de un empresario.

De este modo, la empresa logra reducir los costos de transacción, aunque no los elimina completamente.¹⁰ En la empresa no es necesario “descubrir” cuáles son los precios relevantes de cada operación. Así, se reducen los costos de coordinar la producción, puesto que un único contrato entre un obrero y un empresario reemplaza a la multiplicidad de contratos que serían necesarios si se quisiera realizar cada etapa de la producción exclusivamente a través del mercado. Mediante la rúbrica de un único compromiso, el empresario puede dirigir los factores de producción a menor costo. Por último, dentro de la estructura de la fábrica se reduce el costo de vigilancia, ya que se logra controlar el desempeño de los trabajadores y, por ende, el cumplimiento del contrato, con mayor facilidad que en una estructura descentralizada (Coase, 2000, pp. 559-563).¹¹

Resulta interesante indicar la existencia de ciertos puntos de contacto entre la teoría de la firma elaborada por Coase y el análisis de la construcción de la jerarquía industrial por parte de Stephen Marglin (1974; 1975), exponente de la izquierda norteamericana de la década de 1970. Ninguno de estos autores supone necesidad productiva alguna que requiera la organización del trabajo dentro de una estructura jerárquica. Marglin retoma el ejemplo clásico de la fabricación de alfileres utilizado por Adam Smith,

⁸ Ver en el mismo sentido lo planteado por North y Thomas (1991, p. 151).

⁹ Williamson, tomando a Arrow, habla de los costos de transacción como los “costs of running the economic system” (Williamson, 1985, pp. 19-20). North (1981, p. 55; 2000, p. 44) añade nuevos costos de transacción a los originalmente anunciados en *El nacimiento del mundo occidental*, donde se había guiado por el planteo de Coase: costos de conformidad, costos de medición, costos de definir, proteger y hacer cumplir los derechos de propiedad. Por su parte, Furubotn y Richter (2000, p. 52) incorporan los costos de establecer relaciones sociales.

¹⁰ El desarrollo lógico de este planteo conduce potencialmente a la negación del mercado. Si operar en él cuesta, ¿por qué existen transacciones mercantiles ante la existencia de opciones más eficientes? ¿Por qué no se lleva a cabo toda la producción en una empresa grande? ¿Por qué no se desarrolla un mecanismo de planificación centralizada de la economía al estilo soviético? Coase sale de este atolladero de forma poco elegante, al apelar a un argumento *ad hoc*: la existencia de rendimientos decrecientes de la planificación. En la medida en que crece una empresa, el ahorro de costos en relación al mercado disminuye, hasta llegar a un punto en el que este último resulta más eficiente para asignar recursos.

¹¹ La noción de costos de transacción y su aplicación al análisis de las instituciones presenta falencias que no podemos desarrollar en el marco de este artículo. Ver para ello los trabajos de Ankarloo (2002), Ankarloo y Palermo (2004), Milonakis y Fine (2007) y Colombo (2015).

para dar cuenta de las ventajas productivas de división social del trabajo. Según el autor norteamericano, una familia podría separar las tareas con el objeto de producir alfileres, sin tener que recurrir a la especialización. De esto concluye que no emanaría ventaja técnica alguna de la especialización bajo la supervisión de un empresario, ya que una unidad doméstica podría trabajar con el mismo nivel de productividad.

Hasta aquí las similitudes entre los dos autores. Sin embargo, a diferencia de lo enunciado por Coase, Marglin encuentra que la función social de la jerarquía laboral es la acumulación de capital. La división social del trabajo es el fundamento para la imposición del control capitalista y el desarrollo de las relaciones de explotación. Por el contrario, Coase observa en la organización empresarial del trabajo simplemente las ventajas propias que derivan de un ahorro en los costos de transacción. De este modo, la empresa se impone por ser económicamente eficiente.

Este contrapunto permite arrojar luz sobre el carácter abstracto de la noción de eficiencia propia del neoinstitucionalismo. El recurso a la disminución de los costos de transacción borra los intereses concretos escondidos detrás de las distintas configuraciones institucionales que organizan la producción y el intercambio. Lejos de este criterio, resulta más acertado preguntarse a quién le resultan eficientes las instituciones. La fábrica de alfileres, siguiendo el ejemplo de Marglin, es sin lugar a dudas eficiente para el capitalista, pero no para los obreros obligados a trabajar allí. De este modo, el análisis social se enriquece al pasar de la eficiencia en sentido abstracto a la eficiencia de clase (Bhaduri, 1998).¹²

La colonización de los estudios históricos

La teoría de la firma elaborada por Coase abrió la puerta para el estudio neoinstitucionalista de los comportamientos no mercantiles. El análisis de la empresa resulta fácilmente aplicable al resto de las instituciones. Estas aparecen como dispositivos elegidos por los agentes, que ante la presencia de costos de transacción positivos, abaratan el uso del mercado o bien lo reemplazan completamente en cuanto mecanismo de asignación de recursos.

Incluso son examinadas bajo esta óptica las denominadas instituciones informales como la cultura, costumbres, normas, etc.¹³ Estas dejan de ser un elemento exógeno o irracional tal como las concibe la ortodoxia neoclásica. Por el contrario, pasan a ser entendidas como una respuesta racional ante las imperfecciones de mercado (Fine y Milonakis, 2009, pp. 65-66). Esta será la clave para el desembarco en nuestra disciplina.

La NIE pretende demostrar que en distintos contextos históricos los individuos optan por configuraciones institucionales que aseguren los menores costos de transacción posibles. Igualmente, cuando las condiciones generales se modifican, las instituciones devenidas obsoletas son reemplazadas por otras, eficientes bajo el nuevo contexto. Esto condujo a una reinterpretación del desempeño económico del grueso de las instituciones premodernas. La servidumbre feudal (North y Thomas, 1991), la comunidad aldeana (McCloskey, 1976) y las gildas de mercaderes (Greif, Milgrom y Weingast, 1994), entre otras, fueron analizadas en términos de soluciones eficientes a diversos obstáculos a la circulación.

¹² Para una lectura alternativa sobre la aplicación del concepto de eficiencia, y sus limitaciones, al análisis histórico, ver Romero-Marín (2015).

¹³ Afecto a las metáforas como buen economista, North (2000, pp. 13-14) define a las instituciones como las "reglas del juego" en una sociedad dada, es decir, las diversas limitaciones ideadas por el hombre que moldean a la actividad humana. Semejante amplitud en la definición engloba prácticamente a cualquier aspecto de la vida social.

Sin lugar a dudas, se trata de un planteo interesante, en tanto permite dotar de racionalidad económica a las diversas configuraciones institucionales premodernas. No obstante, al postular el carácter unívocamente eficiente de las instituciones históricas cae en una tautología: se indica que una institución existe porque es la más eficiente entre las opciones disponibles en un determinado contexto, mientras que se ofrece como evidencia de su carácter eficiente su mera existencia (Colombo, 2015, pp. 183-184; Ogilvie, 2007, pp. 655-656).

Hasta aquí hemos dado cuenta de las características fundamentales del aparato conceptual neoinstitucionalista. Veamos ahora cómo se instrumenta para analizar las corporaciones de oficio durante la Baja Edad Media y la Modernidad.

The Return of the Guilds

Las precondiciones institucionales para el despliegue de la eficiencia gremial

Los partidarios de la rehabilitación gremial postulan que las corporaciones de artesanos son vitales para el crecimiento de la protoindustria y el desarrollo económico en general, a partir de disminuir los costos de transacción de diferentes modos que analizaremos en detalle. No obstante, algunos autores destacan que sus efectos benéficos sobre el mercado no se despliegan en el vacío, sino que dependen de determinadas precondiciones institucionales. Fundamentalmente, se requiere de poderes jurisdiccionales fuertes que logren encauzar el accionar gremial. De lo contrario, las asociaciones de menestrales podrían abusar de su derecho a elaborar manufacturas de forma exclusiva dentro de la ciudad, con el propósito de lograr rentas en detrimento de los consumidores. Según Bo Gustafsson (1987, pp. 20-21), es tarea de los concejos urbanos regular los monopolios gremiales con el fin de evitar este tipo de situaciones. Para esto se establecen precios máximos, se controlan pesos y medidas e incluso se permite la importación de bienes elaborados localmente en caso de ser necesario.

Stephan Espstein (2008, p. 168; 2009, pp. 163-166), el principal impulsor de este enfoque, admite asimismo que el poder político debe controlar férreamente a los gremios para que resulten económicamente eficientes. No obstante, el autor desplaza la capacidad política de encauzar a las corporaciones de los poderes locales hacia los Estados centralizados. La limitación del accionar gremial es entendida como parte de un fenómeno más amplio de restricción de las trabas a la circulación emanadas de los particularismos urbanos. Para ello se requiere de la imposición de un poder jurisdiccional unificado. Así, se logra una creciente integración del espacio económico que incentiva la participación de los individuos en el mercado, paso previo fundamental para el despegue de la especialización productiva y el comercio.¹⁴

La raíz del planteo está en concebir que la centralización estatal logra una disminución de los costos de transacción, al sentar las bases para la cooperación entre los agentes. En cambio, la pervivencia de múltiples poderes jurisdiccionales independientes entre sí genera fallos de coordinación, concebidos como producto de disposiciones institucionales ineficientes que persisten debido a que ningún agente individual desea modificarlas y a los “dilemas del prisionero”. Estos últimos, tomados de la teoría de los juegos, son entendidos como escenarios en los cuales los agentes buscan maximizar la ventaja individual a pesar de que la cooperación implicaría un resultado más beneficioso. Esto obedece a que no cuentan con la información necesaria para actuar de

¹⁴ En la misma línea ver Pfister (2008a, p. 179).

otra manera. En consecuencia se alcanza un resultado subóptimo. Los problemas descriptos solo pueden ser solucionados gracias a la intervención de un poder externo centralizado. Este es capaz de imponerse sobre los agentes individuales, determinar nuevas reglas de juego y lograr un resultado socialmente eficiente (Epstein, 2009, pp. 25-26).

De este modo, el despegue manufacturero resulta posible en aquellas regiones en las que la centralización estatal canaliza las ventajas de las corporaciones de artesanos, pero sin ceder ante el exclusivismo gremial. Epstein llega a esta conclusión a partir de realizar un estudio comparativo entre tres regiones de la Italia bajomedieval. El desarrollo óptimo acontece en Lombardía. Allí, las ciudades se encuentran sometidas a un señor territorial que se mantiene equidistante de las aristocracias urbanas. En este contexto, es posible un desarrollo protoindustrial exitoso basado en la articulación de circuitos productivos urbano-rurales.

El caso paradigmático es el de la producción de paños de lana, donde las tareas preparatorias que requieren bajo nivel de calificación se realizan en el campo, como el hilado o incluso el tejido de los paños de peor calidad, mientras que los procesos más complejos se llevan a cabo en las ciudades, ejecutados por mano de obra corporativa. Esto permite que sean aprovechadas las ventajas técnicas ofrecidas por las corporaciones, sin sacrificar la posibilidad de disponer de la abundante y barata mano de obra rural. A la vez, la centralización estatal posibilita la circulación interurbana de mano de obra calificada, condición fundamental para la difusión y el perfeccionamiento de la técnica. Por último, la integración del espacio económico lombardo permite el intercambio de textiles y otras manufacturas entre las ciudades, lo que estimula la competencia. Todas estas formas de cooperación serían imposibles si persistieran los particularismos urbanos (Epstein, 2009, pp. 153-166).

En la Toscana se verifica el caso contrario, en virtud de la fragmentación de la soberanía propia de la región. Las ciudades toscanas se cierran sobre sí mismas, sin que sus manufacturas se beneficien de los efectos de la competencia, impidiendo la circulación de artesanos y la difusión del conocimiento técnico y privándose de la cooperación con el espacio rural (Epstein, 2009, p. 169). El resultado es una producción anémica, que dista de asemejarse a los parámetros de la protoindustria lombarda. Por último, el autor examina el caso de Sicilia. En la isla, encuentra el paradigma del desarrollo virtuoso, debido al grado de centralización política logrado tras la conquista aragonesa. No obstante, allí el poder soberano impide la consolidación de un aparato gremial. Esto resulta en un faltante de mano de obra calificada, causa de la debilidad de la manufactura siciliana (Epstein, 2009, p. 185).

El intento de Epstein por ligar el desempeño económico de las corporaciones de artesanos a otras variables es sin lugar a dudas interesante, ya que permite eludir explicaciones que postulan el carácter unívoco de la eficiencia de las instituciones existentes. Pero, en su afán de superar semejante rigidez teórica, el autor hace depender a la protoindustria de combinaciones institucionales hartamente complejas y aleatorias. Su evolución se encuentra atada a la existencia de Estados “lo suficientemente fuertes para desafiar a los monopolios gremiales, pero no tanto como para abolir los gremios de artesanos como institución económica” (Epstein, 2009, p. 187).¹⁵ Este argumento, más cercano a la lógica del alquimista que a la del historiador, no conduce a superar el determinismo propio de buena parte de la historiografía neoinstitucionalista. Solamente lo reemplaza por elementos accidentales.

¹⁵ Este planteo tiene puntos de contacto con la célebre tesis de Brenner (1988) relativa a la transición del feudalismo al capitalismo en Inglaterra. Allí, los señores tienen que ser lo suficientemente débiles como para no poder reimponer sus derechos feudales tras los levantamientos campesinos del siglo XIV, pero lo suficientemente fuertes como para llevar a cabo un proceso de expropiación en los siglos ulteriores.

Aprendices y oficiales: el mercado de la mano de obra

La interpretación canónica del fenómeno gremial supone que estas instituciones se sirven de diversas prácticas para reducir la oferta de mano de obra. Se considera que los períodos de aprendizaje instituidos por la regulación corporativa son excesivamente largos, sobre todo teniendo en cuenta que la destreza requerida para ejercer el trabajo manual sería de fácil adquisición. A la par, ha sido señalado que los gremios tienden a rechazar la incorporación de artesanos extranjeros ya formados. Estas prácticas tendrían por objeto reducir la oferta de bienes manufacturados y así lograr una elevación desmedida de sus precios (Kriedte et al., 1986, p. 20; Ogilvie, 1997, p. 217; Smith, 2014, p. 116).

En abierta oposición a este planteo, el *Return of the Guilds* observa que las corporaciones facilitan el acceso de los menestrales al oficio, solucionando distintos problemas de coordinación propios del mercado de trabajo medieval y moderno. El primer aporte gremial que se destaca en este sentido se encuentra vinculado a la formación de la mano de obra. Nuevamente, debemos referirnos a los trabajos de Epstein. A diferencia de la interpretación clásica, el autor parte de la base de que la instrucción en el oficio dista de ser un proceso sencillo, ya que demanda una gran cantidad de tiempo y esfuerzo. Ante la ausencia de instituciones modernas de escolarización, la formación de la mano de obra depende de arreglos privados entre individuos. Es en este punto donde el andamiaje institucional de la corporación deviene crucial para lograr la cooperación entre maestros y aprendices (Epstein, 1998; 2004; 2008; 2013).

Para formar a un aprendiz, un maestro debe invertir una cantidad sustancial de tiempo y dinero. Esta inversión será recuperada una vez que aquel, ya capacitado en el oficio, continúe trabajando para su maestro por un salario situado por debajo del valor de mercado. Esto compensa el gasto realizado por el empleador durante los años iniciales de la instrucción del aprendiz, en los cuales su capacidad de trabajar es escasa. Con este objeto, los estatutos gremiales prolongan el vínculo entre las partes más allá del tiempo necesario para la instrucción. Así queda garantizado el retorno de la inversión inicial. De lo contrario, el joven menestral podría abandonar a su maestro para contratarse con otro patrón capaz de pagar un salario más elevado, puesto que no tiene que recuperar los costos correspondientes al período de instrucción.

En simultáneo, la corporación protege a los aprendices al evitar que sean utilizados como mano de obra barata por parte de los maestros, para luego ser abandonados sin haber sido introducidos en los pormenores del oficio. Esto hace que la institución del aprendizaje constituya una solución a los problemas propios del mercado de la mano de obra, al impedir que maestros y aprendices se aventajen mutuamente (Epstein, 1998, pp. 690-693, 2004; Mocarelli, 2008, p. 176; Prak, 2008, p. 155). De no mediar la corporación, el oportunismo de los actores conduciría a una oferta subóptima de trabajadores calificados (Epstein, 2013, p. 31).

Si bien posee ribetes ingeniosos, el enfoque de Epstein resulta en exceso simplificador. Al pretender reducir la relación entre maestros y aprendices a una transacción, formación a cambio de trabajo parcialmente remunerado, el autor pasa por alto aspectos fundamentales de este vínculo que combina el trabajo asalariado con elementos propios de la dependencia doméstica con respecto al *pater familias*. Como señala Carlos Astarita, maestros y aprendices entablan una relación ambivalente. El mozo que va a formarse en el oficio se incorpora a la unidad doméstica del maestro, adicionando su fuerza de trabajo a la familiar. Desde este punto de vista, se establece una relación armónica en tanto el aprendiz es asimilado a la familia del empleador. Esto se refuerza ante la perspectiva de constituir una unidad productiva independiente una vez finalizado el período formativo. De hecho, en ciertos contratos de aprendizaje

el maestro debía dotar al joven menestral de las herramientas para ejercer el oficio, concluida su instrucción.¹⁶

El vínculo paternal que media entre maestro y aprendiz coexiste con la contradicción que se deriva de la extracción de excedente, aun cuando el grado de explotación fuera limitado. Dicho antagonismo se manifiesta en pequeños actos de rebeldía, como el robo de materias primas o el menoscabo de los instrumentos de producción. De este modo, nos encontramos frente a una relación sumamente compleja, que resulta de la existencia de un vínculo personal modificado por una mediación cósmica, manifestada en el pago, pero que a su vez no constituye una cosificación plena, en tanto gran parte de la remuneración del aprendiz eran medios de vida inmediatos y enseñanzas (Astariza, 2019, pp. 334-339). Esta riqueza del concreto histórico se pierde en el intento de analizar las relaciones sociales en términos de simples soluciones a problemas de mercado.

Por otra parte, la historiografía neoinstitucionalista destaca que las corporaciones de oficio permiten resolver un problema adicional, relativo a la distribución de trabajadores calificados entre regiones. Es nuevamente Epstein (1998, p. 702; 2004, pp. 384-385) quien da el puntapié inicial en este sentido, al plantear que entre los siglos XIV y XVI proliferan arreglos institucionales que facilitan la migración de menestrales con vistas a compensar los faltantes de mano de obra, logrando su asignación eficiente entre diversas áreas.

Más allá de la carga que supone el criterio de eficiencia empleado por el autor, el enfoque es sin lugar a dudas estimulante, pues arroja luz sobre prácticas que tendieron a ser invisibilizadas por la historiografía. En lugar de la supuesta cerrazón corporativa, Epstein encuentra que entre los gremios medievales es usual la acogida de aprendices foráneos que buscan formarse, así como de artesanos jóvenes que pretenden dar sus primeros pasos en el oficio.

En esta línea, un equipo de historiadores liderado por Maarten Prak ha buscado evaluar el grado de apertura de las corporaciones de oficio europeas hacia los *outsiders* durante los siglos XVII y XVIII. Estos son entendidos como aquellos artesanos, locales o extranjeros, que se incorporan al gremio sin poseer relaciones de parentesco con ninguno de los maestros que componen el oficio. Para ello se llevó a cabo un trabajo empírico excepcional, que logró identificar el origen de más de cien mil maestros a la hora de incorporarse a sus respectivas corporaciones y de cuatrocientos cincuenta mil aprendices, correspondientes a cerca de treinta ciudades de Europa Occidental (Prak et al., 2020).

A partir de los datos analizados, los autores observan que el porcentaje de nuevos maestros y aprendices que posee vínculos familiares con los miembros del gremio oscila en el período analizado entre un 21 y un 30% (Prak et al., 2020, p. 428). Es decir que el grueso de los ingresantes está constituido por *outsiders*. Por otro lado, con relación a la movilidad de la mano de obra los autores destacan que cerca del 85% de los gremios reclutan a menos de dos tercios de sus nuevos miembros entre la población local, mientras que en un 61% de las corporaciones los locales representan menos de la mitad de los ingresantes (Prak et al., 2020, p. 431). Por ende, la evidencia empírica le quita sustento a la noción de gremio cerrado propia de la interpretación canónica sobre el fenómeno.

Por último, la historiografía neoinstitucionalista señala que la movilidad de la mano de obra propiciada por las corporaciones tiene como consecuencia accidental la circulación del conocimiento técnico a lo largo y a lo ancho de Europa. Esto genera una transferencia tecnológica permanente entre regiones (Epstein, 1998, p. 702). En

¹⁶ Esto es más usual en algunos oficios, como zapateros, sastres, vidrieros, plateros, entre otros.

este sentido, Reinold Reith (2008, pp. 132-135) da cuenta de la difusión de distintas innovaciones en Europa Central provenientes de áreas más avanzadas. Por ejemplo, a partir del último cuarto del siglo XIV se registran en Alemania los primeros tejedores de fustanes. Estos habían aprendido el oficio en Génova, Venecia y la Lombardía, para luego retornar a sus ciudades natales. Asimismo, gracias a la influencia italiana, se extienden al este del Rin la relojería y la industria del papel. Por otra parte, en el siglo XVI, el gremio de los tintoreros de Núremberg acoge en su seno a numerosos menestrales provenientes del sur de los Países Bajos, obligados a emigrar por motivos confesionales. Estos son fundamentales para el desarrollo de la nueva pañería. En todos los casos, es la estructura gremial la que permite que los artesanos accedan al entrenamiento o logren instalarse a producir en el extranjero.

En resumidas cuentas, el enfoque neoinstitucionalista, más allá de sus limitaciones teóricas, tiene el mérito de ofrecer evidencia empírica sobre la circulación de la mano de obra en la Europa medieval y moderna. Igualmente, da cuenta del rol que juega esta movilidad en la difusión de la técnica artesanal. Este avance en el conocimiento de las prácticas del artesanado es posible a partir del abandono de la concepción clásica acerca del gremio cerrado legada por Smith.

Supervisión y coordinación de la manufactura descentralizada

Los historiadores del *Return of the Guilds* destacan que los gremios juegan un rol fundamental en la coordinación de procesos laborales complejos. Hemos visto que según el aparato conceptual neoinstitucionalista, en ciertas condiciones determinadas los mecanismos mercantiles tienden a ser ineficientes para organizar la producción social, debido a sus elevados costos de transacción. De allí que se desarrollen instituciones no mercantiles capaces de asignar y dirigir los factores de producción a menor coste. El capitalismo moderno resuelve este problema a partir de la concentración de los productores en el marco de la empresa. En la sociedad preindustrial, buena parte de los costos de transacción derivados de la organización del trabajo son internalizados por los gremios. Esto los convierte en el eje que vertebra al sistema protoindustrial.

Según Ulrich Pfister (2008b, pp. 34-37), una de las virtudes del aparato corporativo consiste en su capacidad de intermediar entre empresarios y artesanos, en pos de facilitar su cooperación. Esto se hace patente en el comercio a larga distancia, donde aquellos mercaderes que operan bajo los parámetros del *Kaufsystem* acuerdan con las corporaciones la compra masiva de determinados bienes especificando precios, cantidades y calidades. Por ejemplo, entre los siglos XV y XVI se verifica la existencia de convenios entre los gremios textiles flamencos y mercaderes provenientes de la Liga Hanseática, con vistas a lograr el abastecimiento de paños de lana. Este tipo de arreglos conlleva una importante disminución en los costos de negociación, dado que un único contrato reemplaza la concreción de numerosos acuerdos individuales.

En simultáneo, los contratos colectivos permiten disminuir los problemas de información asimétrica relativos a la calidad de la producción. Este fenómeno deriva de la imposibilidad de conocer las cualidades concretas de los bienes artesanales por parte de los mercaderes, en virtud de su externalidad con respecto al proceso productivo. Dentro de una empresa, la función del control recae sobre algún tipo de capataz encargado de supervisar el resultado de la producción. En la fabricación descentralizada, serán los gremios los encargados de certificar la calidad de los bienes internalizando estos costos de transacción, lo que supone un ahorro adicional para los mercaderes.¹⁷

¹⁷ La misma idea en De Moor (2008, p. 200).

En la misma línea, Hilario Casado Alonso (2004, pp. 315-322) y Luca Mocarelli (2008, p. 170) destacan que el control de calidad en manos de los gremios facilita la coordinación de cadenas productivas organizadas acorde al *Verlagssystem*. En este caso, en adición a la certificación de la calidad de los bienes finalizados, los mercaderes-fabricantes delegan en las corporaciones la supervisión de las diversas etapas del proceso productivo.¹⁸ Esto supone una disminución en los costes de vigilancia. El caso paradigmático lo constituye la industria textil, donde el control de los menestrales que operan en las distintas etapas del proceso laboral descansa en los veedores de sus respectivas corporaciones. Según Pfister (2008b, pp. 40-44), estos dispositivos arrojan un resultado en términos de control de la calidad del *output* similar al que se logra con la integración vertical de la producción en la empresa moderna. De allí que los gremios constituyan un sustituto funcional.

Resulta interesante el reconocimiento de la compatibilidad del desarrollo de relaciones capitalistas con el marco productivo gremial, lo que permite analizar las cadenas productivas protoindustriales en toda su complejidad.¹⁹ Asimismo, es destacable el rol adjudicado a los dispositivos de supervisión y coordinación del trabajo de los artesanos, fundamentales ante la ausencia de mecanismos de control intrínsecos al proceso productivo. No obstante, al evaluar los efectos de la regulación productiva y la vigilancia institucional exclusivamente en término de costos de intercambio, el neoinstitucionalismo pierde de vista su rol en la construcción de las relaciones de explotación. De este modo, se replican las deficiencias del enfoque de Coase, en tanto el recurso a una noción abstracta de eficiencia no permite indagar en los conflictos potenciales que se derivan del proceso de construcción del poder de mando sobre el trabajo, esto es, a costa de quiénes se alcanza esa eficiencia.²⁰

Los gremios y el desarrollo del intercambio

El arsenal teórico neoinstitucionalista ha permitido a la historiografía discutir los supuestos efectos negativos de los monopolios gremiales sobre el mercado, postulados por los estudios tradicionales sobre el fenómeno. Particularmente, la obra de Akerlof ha sido retomada para analizar el rol de la regulación corporativa sobre el intercambio de manufacturas medieval y moderno (Epstein, 2009; Gustafsson, 1987; Mocarelli, 2008; Pfister, 2008b; Prak, 2008; Richardson, 2005; 2008). El nudo del argumento indica que en los mercados precapitalistas, del mismo modo que en los mercados modernos, existen asimetrías de información entre compradores y vendedores, relativas a la calidad de los productos.

Solamente el artesano, al controlar el proceso productivo, posee un conocimiento certero sobre las características de los bienes elaborados. No así el consumidor, cuyo ojo inexperto es incapaz de detectar defectos ocultos en los bienes. Solo cuando se rompe la suela del zapato o se desgarran el tejido, su dueño se anoticia de las fallas en su fabricación. La imposibilidad de conocer de antemano estos problemas genera incertidumbre entre los consumidores, hecho que se agrava ante la existencia de una amplia gama de calidades disponibles para la venta. Esta es una condición común a todas las manufacturas medievales y modernas que revisten cierto grado de complejidad, elaboradas al margen de la producción doméstica destinada al autoconsumo.

¹⁸ Cabe destacar que, desde otra perspectiva, García Sanz (1996) ya había señalado que el *Verlagssystem*, en tanto sistema de producción descentralizado, requiere de una estructura de vigilancia institucional como garantía contra el fraude laboral. Según el autor, las corporaciones ejercen esta función, lo que resulta provechoso para el capital.

¹⁹ Por el contrario, al limitar el desarrollo de esta forma de producción al espacio rural, la teoría de la protoindustrialización pasó por alto la centralidad de la mano de obra calificada urbana, especialmente en industrias como la textil. Para una crítica en este sentido ver Mager (1993) y Poni (1985).

²⁰ Hemos indagado este fenómeno en relación a la producción textil murciana en Fazzini (2020b).

La magnitud del problema aumenta en el caso en el que los bienes se comercialicen en mercados distantes.

La información asimétrica puede conducir al colapso de los intercambios, puesto que los agentes tienden a evitar el riesgo de invertir su patrimonio en productos potencialmente defectuosos (Gustafsson, 1987, p. 19; Prak, 2008, p. 162). Desde ya, los consumidores podrían eliminar la incertidumbre recurriendo a un especialista para que realice un escrutinio exhaustivo sobre las mercancías a comprar. No obstante, esto redundaría en un aumento desmedido de los costos de transacción que igualmente obstaculizaría el intercambio (Gustafsson, 1987, p. 5; Pfister, 2008b, p. 26).

Es aquí donde, al igual que en el mercado de los autos usados, se tornan necesarios determinados arreglos institucionales que apuntan a reducir la incertidumbre por parte de los compradores y, consecuentemente, lograr una disminución de los costos de transacción. De esta manera, los intercambios se vuelven factibles. En este caso, serán los gremios los encargados de apuntalar el desarrollo del mercado. A partir de monopolizar la producción urbana, es posible realizar una serie de controles de calidad de la producción *ex ante* y *ex post*. Estos aseguran estándares mínimos y resuelven el problema de la información asimétrica.

En primer lugar, la institución del aprendizaje asegura la correcta formación de la mano de obra, paso previo fundamental para lograr una producción de calidad. A esto se suma la regulación minuciosa del proceso productivo y el control periódico sobre los artesanos ejercido por las autoridades gremiales, muchas veces en compañía de los oficiales municipales. De esta manera, el gremio garantiza la utilización de las materias primas adecuadas y la correcta ejecución de la labor. Igualmente, son inspeccionados los productos finalizados, cuya venta queda supeditada a la aprobación por parte de los veedores de la corporación. Por último, se disponen de distintas señales, marcas o sellos gremiales sobre los bienes con el objeto de visibilizar las características del producto, como puede ser la cantidad de hilos en un tejido o la ley del metal precioso utilizado en los artículos de platería. En simultáneo, estas señales permiten identificar el lugar de origen de los productos. El conjunto de controles descrito torna al mercado de manufacturas transparente a ojos de los consumidores, quienes pueden adquirir los más variados productos artesanales sin temor a ser estafados (Epstein, 2008, p. 159; Gustafsson, 1987, p. 8; Prak, 2008). En este punto se reintroduce la fantasía de las relaciones sociales transparentes y diáfanos que es propia del enfoque neoclásico con su información perfecta, aunque esta se alcanza mediante un arreglo institucional determinado.

Por otra parte, las corporaciones disponen de la capacidad para sancionar a los artesanos que violen la regulación productiva. En caso de faltas severas, los infractores pueden ser penalizados con la expulsión, lo que entraña la pérdida del derecho a ejercer el oficio. Esto ha sido interpretado como una forma de evitar problemas de coordinación derivados de la lógica del *free rider*.²¹ Gary Richardson (2005, pp. 153-156), aplicando el individualismo metodológico en el que se sustenta el enfoque, señala que los artesanos sopesan los costos y beneficios de colaborar con los objetivos comunes. De no mediar coacción alguna, optarían por maximizar su utilidad produciendo por debajo de la norma. De este modo, lograrían economizar costos y disfrutar igualmente de la reputación lograda por la corporación. La generalización de esta práctica conduciría al colapso de los intercambios, puesto que los consumidores se retirarían del mercado. Por ello, el recurso a la vigilancia gremial aparece como la opción racional para lograr la cooperación entre los actores.

²¹ Este concepto, tomado de la teoría de los juegos, refiere a quienes se benefician de un recurso social sin pagar su costo.

El autor señala que la capacidad coactiva del gremio se ve reforzada por su actividad confesional. Esto se debe a que la expulsión del oficio implica a la vez la desvinculación de la comunidad de fieles. De esta manera, la confluencia de los aspectos productivos y religiosos responde a una elección racional de la corporación, con vistas a reforzar el cumplimiento de las reglas. En cambio, los miembros de los gremios carentes de advocación religiosa deberían ser más propensos a aventajar al colectivo (Richardson, 2005, pp. 163-169). Sin embargo, Richardson no ofrece evidencia alguna para demostrar los efectos benéficos de la convivencia de los aspectos productivos y confesionales dentro de la corporación, manteniéndose en un terreno enteramente especulativo. De esta forma, reproduce uno de los dogmas característicos de buena parte del neoinstitucionalismo, al postular la eficiencia de una institución en términos de su contribución a la reducción de los costos de transacción, ofreciendo como evidencia de ello la mera existencia de dicha institución.

La determinación de los precios

Hasta aquí hemos visto que la historiografía neoinstitucionalista destaca el modo en el que los gremios facilitan los intercambios. Llegado a este punto, cabe preguntarse cómo se explica la determinación de los precios, sobre todo teniendo en cuenta que la visión tradicional sobre el fenómeno supone que los monopolios corporativos conducen a su elevación desmedida. Resulta llamativa la poca atención que se le presta al fenómeno, más allá de unos pocos comentarios generales. El problema se despacha sin más al plantear que, superadas las múltiples fallas de coordinación presentes en el mercado precapitalista, es el libre juego entre la oferta y la demanda la única explicación de los valores del intercambio. De este modo, los gremios deben lidiar con precios dados, sin tener mayor influencia sobre estos. Así lo indica Epstein con cierta liviandad: “most craft guilds were price-takers, not price-makers on competitive regional, national, and international markets” (Epstein, 2008, p. 159).²²

Esto conlleva un retorno liso y llano a los principios de la ortodoxia neoclásica, con la salvedad de que es necesario un determinado arreglo institucional para lograr un estado de competencia perfecta. Sin embargo, ¿existe tal cosa como los precios dados? ¿Es verosímil suponer que no hay sujeto o colectivo alguno capaz de ejercer su influencia sobre los precios? Es casi una obviedad indicar que en la sociedad capitalista los precios resultan de la intervención de sujetos económicos específicos. Aquel que se dispone a comprar una botella de vino toma como “dado” su precio. Sin embargo, no hay dudas de que este ha sido fijado por el bodeguero antes de lanzarla a la circulación. Resulta claro que los sujetos económicos influyen en los precios de forma cualitativamente distinta, lo que da por tierra con la hipótesis de que se encuentren dados (Astarita, 2004, p. 12).

En las sociedades precapitalistas operan otras mediaciones en la fijación de los precios, que tornan aún más inverosímil la hipótesis neoclásica de la que se sirve Epstein. Para la Castilla bajomedieval abunda la evidencia acerca de la regulación de los mercados, tanto por parte de la monarquía como por parte de las autoridades locales. Monsalvo Antón (1988) y Colombo (2008; 2010) han demostrado que tal intervención resulta necesaria ante la incapacidad del mercado de funcionar de forma autónoma. Al analizar la dinámica de los mercados locales, han destacado cómo las autoridades concejiles establecen los precios de los bienes que se comercializan con vistas a garantizar el consumo de los habitantes de la ciudad, tratando a la vez de no perjudicar a los productores.

²² En el mismo sentido ver Richardson (2001, p. 234).

El margen de acción de las autoridades es estrecho, en virtud de lograr un equilibrio precario entre las partes involucradas, en tanto se trata de una comunidad en la que todos son mayormente productores y consumidores. Esto se hace patente en el caso de los bienes artesanales, pues a la fijación de su precio anteceden ensayos de producción con los materiales necesarios para luego establecer una ganancia razonable para los menestrales (Córdoba de la Llave, 2017, p. 184). Por último, es usual que las autoridades concejiles negocien con los gremios a la hora de establecer los valores en los que se intercambian las manufacturas. Hemos constatado este hecho para la Murcia bajomedieval (Fazzini, 2020a). Nada más alejado de la caracterización de las corporaciones de oficio como tomadoras de precios.

Retomando el planteo de Epstein, si la fluctuación de los precios de las manufacturas se explica por el movimiento de las curvas de oferta y demanda, es necesario a la vez introducir un factor que informe por qué estas se cruzan en un punto y no en otro. De lo contrario estaríamos ante una tautología, ya que los precios dependerían de la oferta y la demanda, y la demanda y la oferta, de los precios (Astarita, 2004, p. 15). La teoría neoclásica trata de salir de este atolladero recurriendo a las preferencias de los individuos, de las cuales se derivan las curvas de demanda. No obstante, Epstein detiene su argumentación antes de dar un paso en este sentido.

Serán Bert de Munck y Gary Richardson quienes lleven el razonamiento neoclásico hasta sus últimas consecuencias. Ambos autores entienden que los precios se explican por las evaluaciones subjetivas de los consumidores. Según Richardson (2008, pp. 23-27), estos se derivan de la reputación que tienen los gremios. Como el prestigio se vincula con la calidad de la producción artesanal, las corporaciones se esfuerzan por controlar el proceso productivo y buscan hacer visibles las características de las manufacturas a través de diverso tipo de marcas gremiales. De este modo, la percepción subjetiva de los individuos que explica la reputación, y por ende los precios de las manufacturas, tiene algún tipo de resabio material.

Por el contrario, De Munck borra todo rastro de objetividad de la construcción del precio. Este se encuentra por completo desvinculado del trabajo corporizado en los bienes. No es posible hablar de características materiales que remitan a la calidad de las mercancías, comunicables a través de marcas gremiales. Por el contrario, la información que se busca transmitir acerca de los productos obedece a convenciones guiadas por un conjunto específico de preferencias. Por ende, “any agreement on the price (and hence quality) of a product is conditional on the existence of certain ‘repertories of evaluation’ to which both consumers and producers (or sellers) adhere” (De Munck, 2012, p. 1063). Las marcas gremiales permiten objetivar las preferencias subjetivas de los consumidores y presentar los productos como superiores. Así, se crea una imagen de las manufacturas de la cual se va a derivar su precio (De Munck, 2012, p. 1068). Esto equivale a suponer que, en la actualidad, el elevado importe de determinados dispositivos electrónicos obedece a la manzana mordida que ostentan en su parte posterior y no a la cantidad de trabajo que ha sido objetivada en ellos.

El problema de este tipo de explicaciones es que no pueden demostrar por qué las preferencias se traducen en determinados precios. La subjetividad de los individuos no resulta cuantificable. Un ejemplo tomado de la producción textil murciana, cuyos costos hemos analizado en otro trabajo, nos permite demostrar lo absurdo de las explicaciones subjetivistas. A comienzos de la década de 1440, el precio de un paño de 2100 hilos supera al de uno de 1600 en aproximadamente un 60%. Esta diferencia no obedece a que los murcianos tengan mayor estima por los textiles más densos. Se explica porque los paños de mayor cantidad de hilos requieren más lana. En adición, el tiempo necesario para preparar el hilado y el tejido es superior, al igual que el de las operaciones relativas a su acabado. Por último, hace falta más colorante para

que las fibras obtengan las tonalidades deseadas. En síntesis, la elaboración de un paño de 2100 hilos requiere de mayor tiempo de trabajo que uno de 1600, de allí la diferencia en el precio (Fazzini, 2021). Los deseos, las preferencias, el gusto pueden explicar por qué una parte del trabajo social debe destinarse a producir un paño de una densidad elevada. Pero su valor se encuentra determinado por la cantidad de trabajo socialmente necesario objetivada en él. Y la transformación del valor a precio se encuentra atada a las mediaciones políticas que operan en el mercado bajomedieval (Colombo, 2010).

La abolición del sistema gremial

Para la historiografía tradicional ha resultado sencillo explicar la desaparición de las corporaciones de oficio. Concebidas como un obstáculo al desarrollo económico, su declive obedece a la propia expansión del capitalismo moderno. En las regiones más avanzadas de Europa como Inglaterra y Holanda, luego de la crisis del siglo XVII la artesanía urbana sucumbe ante el crecimiento de la industria rural y de la manufactura centralizada (Hobsbawm, 2007, pp. 46-47). Incapaz de acompañar estos desarrollos, la obsoleta estructura corporativa queda marginada de la expansión del comercio de ultramar. Por otra parte, los gremios mantienen su poder en el centro, este y sur de Europa, operando como un lastre que condena a la economía urbana al estancamiento,²³ hasta que el proceso iniciado por la Revolución Francesa barre con ellos a lo largo del siglo XIX (Ogilvie, 2019, p. 16).

Resulta más complejo abordar este fenómeno dentro del marco interpretativo del *Return of the Guilds*. Hemos visto en detalle que esta corriente concibe que las corporaciones de oficio constituyen una solución a diversos problemas del mercado bajomedieval y moderno. Por ende, dar cuenta de la desaparición de una institución eficiente constituye un desafío. Más aun cuando, en abierta oposición a la historiografía tradicional, se postula que las corporaciones habrían participado de la expansión económica posterior al siglo XVII en las regiones más avanzadas de Europa como Holanda e Inglaterra (Berlin, 2008; De Munck, Lourens y Lucassen, 2006).

Vale aclarar que lejos de analizar este problema de manera sistemática, la historiografía neoinstitucionalista se contenta con realizar una serie de comentarios aislados en diversos trabajos abocados a otros fenómenos. En todos los casos se opta por desvincular la abolición de las corporaciones de oficio de los avatares del desarrollo capitalista, apelando a variables exógenas. Unos pocos autores han recurrido a elementos ideológicos. Es el caso de Lucassen, Lourens y De Munck (2006), quienes encuentran en la difusión de la doctrina del *laissez-faire* la causa que explica la abolición de las corporaciones en los Países Bajos.²⁴ Desde ya que los autores no se preguntan sobre la relación de esta doctrina con la materialidad de las relaciones sociales de producción, sino que es la propia idea la responsable de transformar la realidad.

El grueso de las investigaciones suele entender a la extinción de los gremios como una consecuencia derivada del proceso de formación del Estado moderno durante los siglos XVIII y XIX (Berlin, 2008; De Moor, 2008, p. 210; Epstein, 1998, p. 706; Epstein y Prak, 2008, pp. 4-5; Hickson y Thompson, 1991, p. 150; Pfister, 2008a, p.

²³ En estos términos explica Carlo Cippolla (1952, p. 182) la decadencia de la economía italiana desde el siglo XVII en adelante. La gran protagonista del declive es la producción textil urbana que, limitada por la regulación gremial, no logra adaptarse a los nuevos parámetros del mercado. Las ciudades italianas persisten en la fabricación de paños pesados de alta calidad, incapaces de competir con la nueva pañería ligera proveniente de los centros de producción rurales de Inglaterra, Holanda y, en menor medida, Francia. Estos textiles, si bien son de peor calidad, son más baratos y se adaptan mejor al gusto de los consumidores.

²⁴ "A growing suspicion of corporative institutions emanating from France gradually created an opposition between corporatism on the one hand and 'the free market' on the other. As a result, the eighteenth century turned out to be a one-hundred-year-long overture to their abolition" (De Munck et al., 2006, p. 66).

173). Es Epstein quien mejor sintetiza esta posición. Según el autor, el ataque a estas instituciones, más allá de que usualmente fuera justificado en términos económicos, obedece a la necesidad de los Estados de extender su soberanía. En su condición de cuerpos autónomos del antiguo régimen, las corporaciones de oficio representan una amenaza a la jurisdicción estatal, de allí la necesidad de eliminarlas. En este punto, el aparato conceptual neoinstitucionalista es dejado de lado. La existencia de costos de transacción, problemas de mercado y fallas de coordinación no tienen lugar alguno entre las razones que explican la suerte que corrieron los gremios. Su abolición se presenta como una externalidad en términos puros, como “the institutional equivalent of an asteroid from outer space” (Epstein, 1998, p. 706).

El recurso a argumentos de este tipo no debería sorprendernos, ya que la NIE suele presentar serias dificultades para explicar el cambio institucional.²⁵ El *Return of the Guilds*, con las limitaciones que hemos señalado, tiene el mérito de haber reconocido el aporte del sistema gremial en los comienzos de la producción capitalista de manufacturas, negado por la historiografía clásica. No obstante, carece de las herramientas para ligar la extinción de estas instituciones a la propia dinámica del capitalismo, de allí el recurso a variables exógenas. Sin pretender resolver esta cuestión, que excede ampliamente el marco de nuestro trabajo, es posible ofrecer una clave de interpretación alternativa para este fenómeno, que evite tanto la noción de eficiencia perpetua de las corporaciones esbozada por el *Return of the Guilds*, así como la idea de una incompatibilidad absoluta entre estas instituciones y el modo de producción capitalista, propia de la historiografía tradicional.

Para ello, es importante tener en cuenta que las condiciones de la génesis del capitalismo no se corresponden con las de su desarrollo. En los inicios de la producción capitalista, el capital se apropia del trabajo en las condiciones técnicas en las que lo encuentra, sin revolucionar el modo material de producción (Marx, 2009a, p. 376). Esto se corresponde con lo que Marx (2011, pp. 54-55) ha denominado subsunción formal del trabajo. Bajo estas condiciones, en virtud de lo sostenido por la historiografía neoinstitucionalista, los gremios juegan un rol central en la instrucción de la mano de obra y en la vigilancia del proceso productivo.

Ahora bien, en la medida en que se despliegan sus potencialidades, el capital revoluciona las condiciones de trabajo. El oficio individual es disgregado en múltiples operaciones particulares, sencillas, aisladas y autonomizadas entre sí (Marx, 2009a, p. 412). Este proceso de mutilación, que se inicia con la manufactura, llega a su punto cúlmine con la gran industria. El obrero, despojado del conocimiento específico sobre la labor, se transforma en un simple apéndice de la máquina (Marx, 2009a, p. 516). Esta es la subsunción real del trabajo al capital, que no solo implica un incremento exponencial de la productividad, sino que niega cualquier tipo de control del proceso laboral por parte de los trabajadores. Este pasa a ser potestad exclusiva del capital. En estas condiciones, las corporaciones de oficio dejan de cumplir una función social relevante como dispositivos de formación de mano de obra y de vigilancia institucional sobre el proceso laboral. A la vez, se vuelven incompatibles con la necesidad del capital de reubicar libremente a la fuerza de trabajo entre las ramas de industria, en virtud de la dinámica de la competencia y la búsqueda de la máxima rentabilidad posible por parte de los capitales individuales.²⁶ A modo de hipótesis, puede plantearse que este cuadro motiva la desaparición de las corporaciones de artesanos.

²⁵ Ver en este sentido Colombo (2015, pp. 182-187).

²⁶ Este último elemento resulta invisible a la teoría neoclásica y a sus derivados, en tanto se piensa a la economía a partir de un estado de equilibrio general (Nieto Ferrández, 2015, pp. 200-201).

Por lo tanto, los gremios no constituyen instituciones eternamente eficientes. Al contrario, podrían ser entendidos como parte de lo que Marx denomina supuestos históricos de la producción capitalista, cuyo fundamento desaparece una vez que el capital crea y reproduce sus propias condiciones de existencia. Parte de su pasado, pero no de su historia contemporánea, “las condiciones y supuestos del origen, de la génesis del capital, suponen precisamente que el capital aún no es, sino que llega a ser; desaparecen pues, con el capital real, con el capital que pone él mismo, partiendo de su realidad, las condiciones de su realización” (Marx, 2009b, pp. 420-421).

Si consideramos el desarrollo histórico en estos términos, es posible analizar la desaparición de las corporaciones de artesanos en función del devenir del modo de producción capitalista, sin tener que apelar a la furia de rocas gigantes que caen del cielo.

Consideraciones finales

El *Return of the Guilds* ha procedido a una revisión completa del accionar de las corporaciones de oficio y su efecto sobre el desarrollo económico. En contraste con los estudios canónicos, esta corriente ha encontrado que los gremios medievales y modernos constituyen una pieza clave para el desarrollo protoindustrial. Sin lugar a dudas, este planteo resulta estimulante, en tanto permite complejizar el análisis de esta forma de producción.

Según esta corriente, la clave para este desarrollo radica en la reducción de los costos de transacción relativos al mercado de la mano de obra, la coordinación de procesos productivos complejos y el intercambio de manufacturas, propiciada por la regulación gremial. De esta manera, las corporaciones de oficio hacen posible la colaboración entre los agentes: maestros y aprendices, *Verlegers* y artesanos, corporaciones y consumidores.

Ahora bien, este enfoque pasa por alto el distinto grado de conflictividad que presentan estas relaciones, obviado por la necesidad de encontrar soluciones a los problemas de mercado. Esta falencia, derivada de la noción abstracta de eficiencia propia de Coase, obtura la posibilidad de indagar en los intereses sectoriales concretos que existen detrás de las distintas configuraciones institucionales.

Por otra parte, resulta llamativa la liviandad con que la historiografía analizada trata el problema de la formación de los precios, sobre todo teniendo en cuenta el rol que se atribuye a las corporaciones de artesanos para el desarrollo del intercambio mercantil. En este punto, hemos indicado el retorno a las nociones de competencia perfecta y precios dados propios de la ortodoxia neoclásica, que carecen de base empírica.

Finalmente, este enfoque presenta serias dificultades para explicar la desaparición de los gremios, al entenderlos como instituciones eternamente eficientes. Bajo esta óptica, resulta imposible dar cuenta de la suerte de las corporaciones de oficio con las herramientas propias del aparato conceptual neoinstitucionalista. De allí el recurso a variables exógenas, como la ideología o las necesidades políticas derivadas de la centralización estatal.

Más allá de estas limitaciones, la historiografía neoinstitucionalista tiene el mérito de haber recuperado a los gremios como objeto de estudio, otrora condenados al ostracismo historiográfico. El aporte de esta corriente obliga a revisar el desempeño económico de estas instituciones, cuestionando los supuestos propios de la historiografía tradicional. No es exagerado afirmar, entonces, que los gremios han retornado.

Bibliografía

- » Akerlof, G. A. (1970). The Market for “Lemons”: Quality Uncertainty and the Market Mechanism. *The Quarterly Journal of Economics*, 84(3), 488-500.
- » Ankarloo, D. (2002). New Institutional Economics and Economic History. *Capital & Class*, 78, 9-36.
- » Ankarloo, D. y Palermo, G. (2004). Anti-Williamson: A Marxian Critique of New Institutional Economics. *Cambridge Journal of Economics*, 28(3), 413-429.
- » Astarita, C. (2019). *Revolución en el burgo: Movimientos comunales en la Edad Media. España y Europa*. Madrid: Akal.
- » Astarita, R. (2004). *Valor, mercado mundial y globalización*. Buenos Aires: Ediciones Cooperativas.
- » Ayala Espino, J. (1999). *Instituciones y Economía. Una introducción al neoinstitucionalismo económico*. México: Fondo de Cultura Económica.
- » Berlin, M. (2008). Guilds in Decline? London Livery Companies and the Rise of a Liberal Economy, 1600-1800. En M. Prak y S. R. Epstein (Eds.), *Guilds, Innovation and the European Economy, 1400-1800* (316-342). Cambridge: Cambridge University Press.
- » Bhaduri, A. (1998). Eficiencia económica e instituciones agrarias. *Historia agraria: Revista de agricultura e historia rural*, 15, 15-25.
- » Brenner, R. (1988). Estructura de clases agraria y desarrollo económico en la Europa preindustrial. En T. H. Ashton y C. H. E. Philpin (Eds.), *El Debate Brenner. Estructura de clases agraria y desarrollo económico en la Europa preindustrial* (21-81). Barcelona: Crítica.
- » Caracausi, A. (2017). Information Asymmetries and Craft Guilds in Pre-Modern Markets: Evidence from Italian Proto-Industry. *The Economic History Review*, 70(2), 397-422.
- » Casado Alonso, H. (2004). Guilds, Technical Progress and Economic Development in preindustrial Spain. En P. Massa y A. Maioli (Eds.), *Dalla corporazione al mutuo soccorso. Organizzazione e tutela del lavoro tra XVI e XX secolo* (309-327). Milano: Franco Angeli Editore.
- » Cipolla, C. M. (1952). The Decline of Italy: The Case of a Fully Matured Economy. *The Economic History Review*, 5(2), 178-187.
- » Coase, R. (2000). La naturaleza de la empresa. En A. Roemer (Ed.), *Derecho y economía: Una revisión de la literatura* (558-578). México: Fondo de Cultura Económica.
- » Coase, R. (2012). *The Firm, the Market, and the Law*. Chicago: University of Chicago Press.
- » Colombo, O. (2008). Crecimiento mercantil y regulación política (Castilla, siglos XIV-XV). *Studia historica. Historia medieval*, 26, 153-175.
- » Colombo, O. (2010). La ley del valor en los mercados campesinos precapitalistas. *Anales de historia antigua, medieval y moderna*, 42, 117-152.
- » Colombo, O. (2015). Feudalismo y mercados. En C. Astarita (Ed.), *La Edad Media. Recorridos historiográficos* (153-197). Buenos Aires: Facultad de Filosofía y Letras, Universidad de Buenos Aires.
- » Córdoba de la Llave, R. (2017). *Los oficios medievales: Tecnología, producción, trabajo*. Madrid: Síntesis.

- » De Moor, T. (2008). The Silent Revolution: A New Perspective on the Emergence of Commons, Guilds, and Other Forms of Corporate Collective Action in Western Europe. *International Review of Social History*, 53(16), 179-212.
- » De Munck, B. (2012). The Agency of Branding and the Location of Value. Hallmarks and Monograms in Early Modern Tableware Industries. *Business History*, 54(7), 1055-1076.
- » De Munck, B. (2017). *Guilds, Labour and the Urban Body Politic: Fabricating Community in the Southern Netherlands, 1300-1800*. London: Routledge.
- » De Munck, B., Lourens, P. y Lucassen, J. (2006). The Establishment and Distribution of Craft Guilds in the Low Countries, 1000-1800. En M. Prak, C. Lis, J. Lucassen y H. Soly (Eds.), *Craft Guilds in the Early Modern Low Countries. Work, Power, and Representation* (32-73). London: Ashgate.
- » DuPlessis, R. S., y Howell, M. C. (1982). "Reconsidering the Early Modern Urban Economy: The Cases of Leiden and Lille". *Past & Present*, 94, 49-84.
- » Epstein, S. R. (1998). Craft Guilds, Apprenticeship, and Technological Change in Preindustrial Europe. *The Journal of Economic History*, 58(3), 684-713.
- » Epstein, S. R. (2004). Property Rights to Technical Knowledge in Premodern Europe, 1300-1800. *The American Economic Review*, 94(2), 382-387.
- » Epstein, S. R. (2008). Craft Guilds in the Pre-Modern Economy: A Discussion. *The Economic History Review*, 61(1), 155-174.
- » Epstein, S. R. (2009). *Libertad y crecimiento: El desarrollo de los estados y de los mercados en Europa, 1300-1750*. Valencia: Universitat de València.
- » Epstein, S. R. (2013). Transferring Technical Knowledge and Innovating in Europe, c. 1200-1800. En M. Prak y J. L. van Zanden (Eds.), *Technology, Skills and the Pre-Modern Economy in the East and the West* (25-68). London: Brill.
- » Epstein, S. R. y Prak, M. (2008). Introduction: Guilds, Innovation, and the European Economy, 1400-1800. En M. Prak y S. R. Epstein (Eds.), *Guilds, Innovation and the European Economy, 1400-1800* (1-24). Cambridge: Cambridge University Press.
- » Farr, J. (2000). *Artisans in Europe, 1300-1914*. Cambridge: Cambridge University Press.
- » Fazzini, M. (2020a). ¿Cómo se fijan los precios y salarios? Poderes locales y gremios del textil en Murcia (1440-1500). *Magallánica*, 7(13), 258-287.
- » Fazzini, M. (2020b). La construcción de la hegemonía pelaire en la protoindustria textil murciana. *Sociedades Precapitalistas*, 10(eo46).
- » Fazzini, M. (2021). La estructura de costos de la pañería murciana en 1442. *Estudios sobre Patrimonio, Cultura y Ciencias Medievales*, 23, 199-240.
- » Fine, B., y Milonakis, D. (2009). *From Economics Imperialism to Freakonomics: The Shifting Boundaries Between Economics and Other Social Sciences*. London: Routledge.
- » Furubotn, E. G. y Richter, R. (2000). *Institutions and Economic Theory: The Contribution of the New Institutional Economics*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- » García Sanz, Á. (1996). *Verlagssystem y concentración productiva en la industria pañera de Segovia durante el siglo XVIII*. *Revista de Historia Industrial*, 10, 11-36.
- » Greif, A., Milgrom, P. y Weingast, B. R. (1994). Coordination, Commitment, and Enforcement: The Case of the Merchant Guild. *Journal of Political Economy*, 102(4), 745-776.
- » Gustafsson, B. (1987). The Rise and Economic Behaviour of Medieval Craft Guilds an Economic-Theoretical Interpretation. *Scandinavian Economic History Review*, 35(1), 1-40.

- » Hernández García, R. y González Arce, J. D. (2015). Gremios y corporaciones laborales. Debates historiográficos y estado de la cuestión. Áreas. *Revista Internacional de Ciencias Sociales*, 34, 7-18.
- » Hickson, C. R. y Thompson, E. A. (1991). A New Theory of Guilds and European Economic Development. *Explorations in Economic History*, 28(2), 127-168.
- » Hobsbawm, E. (2007). La crisis general de la economía europea en el siglo XVII. En E. Hobsbawm, *En torno a los orígenes de la revolución industrial (7-70)*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- » Kriedte, P., Medick, H. y Schlumbohm, J. (1986). *Industrialización Antes de la Industrialización*. Barcelona: Crítica.
- » Kaplan, S. (1979). "Réflexions sur la police du monde du travail, 1700-1815". *Revue Historique* 261, fasc. 1, 17-77.
- » Mager, W. (1993). Proto-Industrialization and Proto-Industry: The Uses and Drawbacks of Two Concepts. *Continuity and Change*, 8(2), 181-215.
- » Marglin, S. (1974). What Do Bosses Do? The Origins and Functions of Hierarchy in Capitalist Production, Part I. *The Review of Radical Political Economics*, 6(2), 60-112.
- » Marglin, S. A. (1975). What Do Bosses Do? Part II. *Review of Radical Political Economics*, 7(1), 20-37.
- » Marx, K. (2009a). *El Capital. Crítica de la economía política. Tomo I*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- » Marx, K. (2009b). *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política (Grundrisse). 1857-1858. Volumen 1*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- » Marx, K. (2011). *El Capital. Libro I, capítulo VI (inédito): Resultados inmediatos del proceso de producción*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- » McCloskey, D. (1976). English Open Fields as Behavior Towards Risk. *Research in Economic History*, 1, 124-170.
- » Milonakis, D. y Fine, B. (2007). Douglass North's Remaking of Economic History: A Critical Appraisal. *Review of Radical Political Economics*, 39(1), 27-57.
- » Milonakis, D. y Fine, B. (2009). *From Political Economy to Economics: Method, the Social and the Historical in the Evolution of Economic Theory*. London: Taylor & Francis.
- » Mocarelli, L. (2008). Guilds Reappraised: Italy in the Early Modern Period. *International Review of Social History*, 53(16), 159-178.
- » Monsalvo Antón, J. M. (1988). *El sistema político concejil. El ejemplo del señorío medieval de Alba de Tormes y su concejo de Villa y Tierra*. Salamanca: Universidad de Salamanca.
- » Navarro Espinach, G. (2015). Corporaciones de oficios y desarrollo económico en la Corona de Aragón, 1350-1550. Áreas: *Revista internacional de ciencias sociales*, 34, 21-31.
- » Nieto Ferrández, M. (2015). *Cómo funciona la economía capitalista: Una introducción a la teoría del valor-trabajo de Marx*. Madrid: Escolar y Mayo.
- » Nieto Sánchez, J. A. y Zoffo Llorente, J. C. (2015). Los gremios de Madrid durante la Edad Moderna: Una revisión. Áreas. *Revista Internacional de Ciencias Sociales*, 34, 47-61.
- » North, D. C. (1981). *Estructura y cambio en la historia económica*. Madrid: Alianza.
- » North, D. C. (2000). *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*. México: Fondo de Cultura Económica.
- » North, D. C. y Thomas, R. P. (1991). *El nacimiento del mundo occidental: Una nueva historia económica (900-1700)*. México: Siglo XXI.

- » Ogilvie, S. (1997). *State Corporatism and Proto-Industry: The Württemberg Black Forest, 1580-1797*. Cambridge: Cambridge University Press.
- » Ogilvie, S. (2007). “Whatever Is, Is Right”? Economic Institutions in Pre-Industrial Europe. *The Economic History Review*, 60(4), 649-684.
- » Ogilvie, S. (2019). *The European Guilds: An Economic Analysis*. Princeton: Princeton University Press.
- » Pfister, U. (2008a). Craft Guilds and Technological Change: The Engine Loom in the European Silk Ribbon Industry in the Seventeenth and Eighteenth Centuries. En M. Prak y S. R. Epstein (Eds.), *Guilds, Innovation and the European Economy, 1400-1800 (172-198)*. Cambridge: Cambridge University Press.
- » Pfister, U. (2008b). Craft Guilds, the Theory of the Firm, and Early Modern Proto-Industry. En M. Prak y S. R. Epstein (Eds.), *Guilds, Innovation and the European Economy, 1400-1800 (25-51)*. Cambridge: Cambridge University Press.
- » Poni, C. (1985). Proto-Industrialization, Rural and Urban. *Review (Fernand Braudel Center)*, 9(2), 305-314.
- » Prak, M. (2008). Painters, Guilds and the Art Market during the Dutch Golden Age. En S. R. Epstein y M. Prak (Eds.), *Guilds, Innovation, and the European Economy, 1400-1800 (143-171)*. Cambridge: Cambridge University Press.
- » Prak, M., Crowston, C. H., De Munck, B., Kissane, C., Minns, C., Schalk, R. y Wallis, P. (2020). Access to the Trade: Monopoly and Mobility in European Craft Guilds in the Seventeenth and Eighteenth Centuries. *Journal of Social History*, 54(2), 421-452.
- » Reith, R. (2008). Circulation of Skilled Labour in Late Medieval and Early Modern Central Europe. En M. Prak y S. R. Epstein (Eds.), *Guilds, Innovation and the European Economy, 1400-1800 (114-142)*. Cambridge: Cambridge University Press.
- » 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), 217-242.
- » Richardson, G. (2005). Craft Guilds and Christianity in Late-Medieval England: A Rational-Choice Analysis. *Rationality and Society*, 17(2), 139-189.
- » Richardson, G. (2008). Brand Names Before the Industrial Revolution. *National Bureau of Economic Research*, Working Paper 13930.
- » Romero-Marín, J. (2015). Eficiencia, ¿qué eficiencia? Gremios y desarrollo urbano en Barcelona, 1814-1855. *Áreas. Revista Internacional de Ciencias Sociales*, 34, 93-103.
- » Rosser, G. (1997). Crafts, Guilds and the Negotiation of Work in the Medieval Town. *Past & Present*, 154, 3-31.
- » Simon, H. A. (1976). *Administrative Behavior: A Study of Decision-Making Processes in Administrative Organization*. New York: Free Press.
- » Smith, A. (2014). *Investigación sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones*. México: Fondo de Cultura Económica.
- » Swanson, H. (1988). The Illusion of Economic Structure: Craft Guilds in Late Medieval English Towns. *Past & Present*, 121, 29-48.
- » Williamson, O. E. (1985). *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*. New York: Free Press.