

## Presentación

*La sección Debates de este número de nuestro Boletín está dedicada a la empresa en el período preindustrial. Incluye dos contribuciones de historiadores económicos italianos especializados en dicha temática: un ensayo inédito de Andrea Caracausi, profesor en la Universidad de Padua, que el autor escribió para ser publicado en el Boletín; y un trabajo de Paolo Malanima, profesor en la Universidad Magna Graecia de Catanzaro, uno de los especialistas europeos más reconocidos en este campo de estudios.*

*Con la elección de este tema, buscamos familiarizar a nuestros lectores con la problemática de la empresa preindustrial y con los aportes que dicha área de estudios ofrece a la reflexión sobre la empresa en el largo plazo, tanto desde un punto de vista histórico como desde una perspectiva conceptual. En los últimos años –que coinciden con la fase ‘post-chandleriana’ de la business history- dicha problemática ha generado un renovado interés, en la medida en que permite observar cambios y continuidades a lo largo del tiempo con un enfoque que privilegia una perspectiva global y que mantiene un fructífero diálogo con la teoría de la empresa y del empresario y con los historiadores del período que se inicia con la Revolución Industrial. El ensayo de Andrea Caracausi incluye una extensa y actualizada bibliografía que consideramos será de gran utilidad para quienes deseen profundizar el conocimiento de los temas desarrollados por el autor. Al trabajo de Paolo Malanima –“Tipi d’impresa prima della crescita moderna” puede accederse a través de link [http://www.paolomalanima.it/default\\_file/Articles/Imprese.pdf](http://www.paolomalanima.it/default_file/Articles/Imprese.pdf). Dicho artículo fue también publicado en el volumen nº14 de los *Annali di Storia dell’Impresa* (2003), en una sección dedicada a la “Historia de Empresas en el largo plazo: continuidades y discontinuidades”.*

# Tipos de empresas en el período preindustrial

Andrea Caracausi

Università degli Studi di Padova

## INTRODUCCIÓN

En los últimos años ha habido un renovado interés por parte de los estudiosos de la business history por las empresas del período preindustrial. De ello dan testimonio diversos elementos. Por una parte hay una participación cada vez más frecuente en los principales congresos —en particular en los de la European Business History Association— de presentaciones y sesiones dedicadas a la empresa en el largo plazo, cuando no al período pre-1800.<sup>1</sup> Por otra, son cada vez más numerosos los artículos relativos a empresas preindustriales en las revistas especializadas, como *Business History*, *Enterprise and Society* o *Entreprise et Histoire*. No es casual que entre los objetivos de la primera de ellas se encuentre el de extender, en el marco de un mundo 'post-Chandleriano', el período de observación, yendo más allá de los siglos XIX y XX, para incluir las edades antigua y medieval, y la primera edad moderna.<sup>2</sup>

¿De dónde nace este interés? ¿Por qué puede ser útil para estudiar la historia de la empresa, mirar más allá de la primera y la segunda revolución industrial, de la fábrica del siglo XIX y de la empresa multidivisional de comienzos del siglo XX? La respuesta es doble. Por una parte las transformaciones contemporáneas en los diversos sectores de la economía, la declinación (aunque sólo en algunas áreas del planeta) de la era fordista, la crisis de los conglomerados, la expansión de la producción flexible y de las redes de empresas, han cambiado en gran medida la idea de una 'única vía mejor', identificable con el nacimiento y el éxito de la gran empresa gerencial (Rifkin 2000, Gallino 2011). Por otra, en cambio, la emergencia (o el retorno) de un sistema global, caracterizado

por una creciente flexibilidad laboral, por la financiarización de la economía y por la presencia conjunta de multinacionales, formas de outsourcing y pequeñas y medianas empresas nos invita a mirar hacia atrás en el tiempo, allí donde es posible hacer emerger comparaciones estimulantes y conexiones con los fenómenos actuales, manteniendo presentes las inevitables diferencias. Es útil asimismo una óptica global, o sea metodológicamente no eurocéntrica y no centrada en el Estado-nación como unidad de análisis. El período comprendido entre los siglos XV y XVIII puede revelarse así como un interesante laboratorio, dado que se trata de un mundo cada vez más interconectado, en el que el liderazgo económico y tecnológico no es ciertamente europeo, sino en todo caso asiático (Pomeranz 2000, Goldstone 2009).

En esta breve nota, por lo tanto, trataré de mostrar cómo, a partir de los estudios sobre la empresa preindustrial, algunos problemas pueden ser un terreno común para quien se ocupa de la empresa desde una óptica de historia global. Es obvio, asimismo, que muchos de estos temas son comunes y pueden ser extendidos también a la era pre-1400 (Arnoux 2011; Lis, Soly 2012). En las páginas siguientes se examinarán en primer término las diversas formas que asumió la empresa preindustrial, luego se encararán temas como la organización de las firmas y las relaciones industriales, el mercado y las instituciones y la evolución de la empresa en perspectiva histórica.

## TIPOS DE EMPRESAS EN EL PERÍODO PREINDUSTRIAL

El interés por el estudio de la empresa en el período 1400-1800 no es nuevo. Desde la década de 1940, estudiosos como Frederick Lane, Gino Luzzatto, Federigo Melis y Raymond de Roover han dedicado numerosas páginas al rol desempeñado por las sociedades mercantiles (*compagnie d'affari*), carteles y monopolios de Estado que operaban principalmente en el comercio de larga distancia o en los principales mercados financieros (Lane 1944, Luzzatto 1954, Melis 1960, De Roover 1963). La vida y la obra del mercader veneciano Andrea Barbarigo, solo por citar al protagonista de las páginas de Lane, ofrece al estudioso de la empresa o del emprendedurismo

1 Véase como ejemplo EBHA 2009 (Sessions Textile Fashions in Pre-Industrial Times: Products and Market, chair Paola Lanaro and Collective Trademarks in Transnational Perspective, from the Seventeenth to the Twentieth Century, chair Patrick Fridenson) y EBHA 2014 (Session The Organization of Business in Early Modern Europe, chair Francesca Trivellato, discussant Oscar Gelderblom): <https://www.ebha-2014.eu/programme> e <http://www.ebha.org/ebha2009/program09.html> (consultado el 2 de noviembre 2016)

2 <http://www.tandfonline.com/action/journalInformation?show=aimsScope&journalCode=fbsh20> (consultado el 2 de noviembre 2016). V. por ejemplo De Munck 2011 y Maitte 2015.

numerosos interrogantes sobre la capacidad de gestión del capital, sobre el peso de las relaciones de confianza con los agentes o sobre el rol del Estado en la organización del comercio (Lane 1944).

Debemos sin embargo proceder con orden, porque la empresa preindustrial no es solo la empresa de los grandes mercaderes, a veces vistos erróneamente como emblema del empresario 'schumpeteriano'. La empresa es algo más complejo, una unidad de análisis que debe ser observada en toda su integridad. En esta sección haré por consiguiente una breve recapitulación de los principales tipos de empresa. Hablaré de la esfera de la producción y de la del comercio, mientras que dejaré fuera -por cuestiones de espacio- todo el ámbito ligado a los servicios. También por razones de espacio no afrontaré el tema de la empresa en el sector primario, que requeriría una contribución específica.

En la esfera de la producción, un primer tipo de empresa es sin duda la que, desde un punto de vista jurídico, puede llamarse sociedad simple individual. De dimensiones reducidas, esta 'pequeña empresa' estaba en general ligada a la familia o a la figura del artesano, quien organizaba la producción de forma casi autónoma, adquiriendo la materia prima y transformándola dentro de su propio 'taller', con la ayuda de un aprendiz, algunos trabajadores y miembros de su familia (Farr 2000; Bernardi 2009). Estas pequeñas empresas presentaban no obstante formas societarias que llevaban la contabilidad separada de la de la familia; su radio de acción era prevalentemente local, en lo relativo tanto a sus proveedores como a su clientela. Dicha empresa era típica de muchos sectores productivos y podía elaborar desde productos terminados (desde la cerámica a la orfebrería de los diamantes) a insumos para cadenas mucho más amplias (desde el sector textil al procesamiento de las pieles). Un segundo tipo de empresa eran las sociedades colectivas. Típicas de los sectores con alta intensidad de capital, dependían de un alto grado de división del trabajo, de la lejanía de las áreas de aprovisionamiento de materias primas y de los mercados de los productos terminados. En este tipo de empresas existían diversos niveles de desintegración o de integración de la unidad productiva. En el primer caso la producción estaba deslocalizada, según un modelo de empresa 'en red', en varias unidades externas (las pequeñas empresas artesanas mencionadas previamente o trabajadores individuales y autónomos a domicilio): este era el caso de muchas manufacturas textiles, en particular en la

producción de tejidos de lana, seda o algodón, fuentes principales de la vestimenta de la sociedad de la época (Fontana, Gayot 2004; Riello and Parthasarathi 2009). En el segundo caso, en cambio, la empresa decidía centralizar una parte o toda la producción en un único lugar, con amplias concentraciones de mano de obra, un sistema gerencial avanzado, formas precisas de planificación y control continuo de costos y beneficios. Estas sociedades podían transformarse en sociedades por acciones, carteles o empresas estatales, en las que el management tenía un rol decisivo. Es el caso, por ejemplo, de los grandes arsenales, de las empresas mineras en América y Europa, de las grandes obras para la construcción de catedrales en Europa, América y Asia (Zan, Rossi, Zambon 2006, Parthasarathi 2009, Prak 2011). Las manufacturas centralizadas (al igual que las descentralizadas) podían recibir subsidios, monopolios y privilegios por parte del Estado, y desarrollaron formas relevantes de concentración de la producción (de las manufacturas royales francesas a los institutos religiosos y los obrajes en México o Perú: Chassange 1980; Salvucci 1987).

En el ámbito comercial y financiero los tipos de empresa eran similares, y también en este caso existía una cierta variabilidad. Incluían desde las empresas de base familiar, donde los hermanos compartían deudas y ganancias, a las sociedades colectivas y las grandes sociedades por acciones. Las sociedades colectivas (al igual que las familiares) no preveían plazos de caducidad predefinidos y cada socio podía actuar en nombre de los otros, compartiendo en forma plena la responsabilidad de las deudas contraídas por la empresa. La sociedad en comandita, o sociedad de responsabilidad limitada, era una forma ulterior, en la cual un socio financista invertía su cuota de capital, recibiendo un porcentaje de las ganancias en relación a la cuota invertida (Carmona 1964, Melis 1991). En las sociedades por acciones, en base al modelo de la Compañía Holandesa de las Indias Orientales (VOC), la propiedad estaba dividida en un número cada vez mayor de inversores que podían intercambiar y comprar sus acciones directamente en el mercado, mientras que las principales responsabilidades de la gestión y de las decisiones financieras estaban a cargo de managers (Israel 1991, Irwin 1991). También se formaban grandes cárteles en el ámbito financiero para la recaudación de impuestos. Vale la pena recordar este tipo de empresa dado que -al menos en el ámbito italiano- una de las primeras veces que se utilizó el término "empresa", también desde el punto de vista jurídico, fue para referirse a la socie-

dades que recaudaban los grandes impuestos (empresa del tabaco, empresa de la sal), o sea las sociedades que recibían la concesión para cobrar las contribuciones en determinados territorios. Estas 'empresas' estaban a su vez organizadas en toda una red de subcontratistas a lo largo del territorio, con formas, también en estos casos, de gestión gerencial para el cobro de los tributos.

### ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA Y RELACIONES INDUSTRIALES

¿Qué interés presenta el estudio de la empresa preindustrial? La variedad de tipos de empresas permite en primer lugar revisar algunos lugares comunes ligados al mundo 'previo' a la revolución industrial e invita a su vez a mirar a estas formas de organización con una aproximación crítica para analizar también a la empresa actual.

El primer punto que nos ofrece la empresa preindustrial es sin duda el de evitar verla como 'estática' y cerrada, e un mundo 'que hemos perdido', basado en una visión idílica y armónica del taller artesanal (Farr 2001). La empresa preindustrial es en cambio un elemento muy difícil de definir, porque era el fruto no solo de las diversas necesidades económicas (de la demanda a los mercados y los límites tecnológicos y productivos) sino también de instancias y valores sociales y culturales según los individuos que se encontraban e interactuaban dentro de ella. Dentro de las diversas empresas las relaciones y las formas de contratación entre los individuos estaban lejos de ser reguladas por separaciones y jerarquías establecidas a priori, sino que eran el fruto de exigencias productivas, reglas informales, redes de relaciones y continuos procesos de negociación entre los diversos sujetos involucrados (Sonenscher 1989; Maitte, Terrier 2014). Las empresas debían también convivir con un sistema económico basado sobre fuertes oscilaciones de la demanda. Ello los enfrentaba a la necesidad de flexibilizar su producción, recorriendo a mano de obra calificada, móvil y temporaria de acuerdo a sus necesidades. La empresa debía por lo tanto hacer frente a una elevada tasa de movilidad temporal, espacial y profesional que a su vez generaba situaciones conflictivas que reducían las distancias entre empresarios y trabajadores, a favor de relaciones de carácter más oblicuo según el grado de desverticalización de la organización productiva y definidas sobre todo en base a la confianza recíproca, otro factor fundamental de las empresas preindustriales (Sonenscher 1989).

Un ulterior elemento de interés es el que remite a las relaciones 'industriales' a partir de las relaciones de trabajo. Las empresas del período preindustrial se encontraban frente a diversos 'mercados de trabajo', según el género, el sexo, la edad y las competencias profesionales, cada uno con características propias y diferentes modalidades de formación (o de no formación) de la remuneración del trabajo. El salario, en este caso, estaba lejos de ser el simple resultado de una contratación anónima e individual o de una reglamentación institucional colectiva, y dependía en cambio de elementos ligados a las competencias técnicas del trabajador, a su ciclo de vida familiar, a sus redes de relaciones y a su enraizamiento en el seno de la sociedad (Trivellato 1999; Mocarelli 2004; Caracausi 2011). La misma búsqueda de trabajo tenía lugar o bien a través de instituciones formalizadas (como las corporaciones) o bien a través de canales informales basados en la información boca a boca o en las redes de relaciones de cada individuo. No estaban ausentes, por otra parte, los problemas ligados a las relaciones entre las diversas organizaciones de empresarios o de trabajadores, que hacían emerger elementos de conflicto horizontales dentro de la empresa o de los distritos productivos más homogéneos diseminados en el territorio.

### MERCADO E INSTITUCIONES

Los estudios sobre la empresa preindustrial pueden por lo tanto dar lugar a comparaciones estimulantes para comprender la compleja interacción entre factores económicos e institucionales. La evolución de la demanda, aún en términos de segmentación de los mercados, muestra por ejemplo cómo las empresas preindustriales lograron estimular los comportamientos de los consumidores, creando nuevos segmentos de mercado, incluso gracias a procesos de import-substitution desde Asia hacia Europa o al interior de la misma Europa (Berg 2016, Riello 2013). La integración del comercio en el Pacífico entre los siglos XVII y XVIII estimuló no solo el aumento de la producción minera en las Américas sino también la elaboración de tejidos y otros productos destinados a Asia sudoriental. La competencia por los mercados, primero europeos y luego mundiales, provocó también el nacimiento de los primeros fenómenos de 'brand' o 'made in...', gracias también a los procesos de imitación y falsificación que estimularon la competencia entre las manufacturas de Europa (Maitte 2009, 2015, De Munck 2011, Belfanti 2013).

La creciente competencia, a nivel cada vez más global, llevó al intento de reducir los costos de producción, a través de fenó-

menos de integración vertical (control de las áreas de producción de las materias primas) o de deslocalización productiva, sobre todo en las áreas en las que la mano de obra era más intermitente o de menor costo. Todo ello, sin embargo, estaba limitado por las restricciones impuestas por la geografía (disponibilidad de materias primas y de fuerza motriz) o por las relaciones comerciales y los circuitos de distribución. Las mismas empresas, por su parte, operaban en el marco de una diversificación muy amplia, en términos de producción, comercio o finanzas internacionales, elementos que confluían en las decisiones productivas.

Un ulterior elemento, particularmente relevante para el presente, es el vínculo entre las empresas, los contextos productivos locales y los movimientos del comercio y las finanzas internacionales. Muchas empresas nacían o morían, se expandían o se contraían, incluso con frecuencia anual o quinquenal, en base a las decisiones comerciales y financieras de los grupos mercantiles internacionales que orientaban las inversiones, el comercio de materias primas y la organización de la producción según los años y las potencialidades ofrecidas por los Estados y por el mercado. Como sucede con las empresas multinacionales actuales, las compañías comerciales de la era preindustrial influenciaban notablemente las capacidades productivas de enteras regiones o territorios, recibiendo, a veces, subsidios y facilidades por parte de los Estados para poder instalarse dentro de sus fronteras. Los estudios de las cadenas de productos (commodity chains) son en este sentido útiles para mostrar las complejas interacciones que existían entre las microempresas insertas en mercados más amplios, incluso más allá de las fronteras nacionales (Marichal 2006, Hofmeester 2013, Caracausi 2014, 2017).

Las empresas de la era preindustrial remiten obviamente al tema del rol de las instituciones, formales e informales. Dentro de un sistema económico basado en el crédito, la confianza era un elemento esencial, y el estudio de dichas empresas puede por lo tanto contribuir a rediscutir el concepto de confianza en las relaciones entre principal y agente, tanto en los intercambios comerciales y financieros globales como en la organización interna de las firmas (Curtin 1984, Greif 2006). Más allá de la confianza ligada a elementos como la familia, la pertenencia religiosa, 'étnica' o a la 'comunidad', las empresas preindustriales construían sus vínculos de confianza a lo largo del tiempo, con interacciones repetidas en una dinámica temporal de largo plazo y basadas principalmente en

acciones y en el respeto de usanzas precisas, de acuerdo a la posición social detentada (Trivellato 2009, Aslanian 2011).

Más allá de la confianza, no menos importante era el papel de toda una serie de instituciones formales (contratos, tribunales) que servían para regular los conflictos entre empresas o en el seno de ellas. La acción de la justicia mercantil (lex mercatoria), al igual que la de los tribunales comerciales, ofrece una amplia reflexión sobre su papel en la resolución de los conflictos, incluso por vía extra judicial o extra legal (Gelderblom 2013). Desde este punto de vista, muchos estudios sobre las corporaciones (guilds), entendidas principalmente como organizaciones de productores, han discutido su rol en el desarrollo económico de las empresas. Algunas investigaciones, por ejemplo, han mostrado cómo dichas organizaciones tuvieron un papel importante para la competencia en los mercados, la dimensión y las estrategias de las empresas, la formación del capital humano disponible y la defensa de estándares cualitativos de producción (Epstein 1998, Pfister 2008). Otras investigaciones han señalado en cambio cómo dichas organizaciones tuvieron un rol decisivo para proteger y asegurar beneficios para las empresas integrantes del cartel y cómo esas mismas empresas transfirieron una parte de dichos beneficios a la élite política (el gobierno, el Estado) a cambio de privilegios y monopolios sobre la producción (Ogilvie 2014, Caracausi 2016).

#### **MÁS ALLÁ DE UNA VISIÓN 'TELEOLÓGICA' DE LA EMPRESA**

Hay muchos otros temas relativos a la empresa preindustrial. Un ulterior elemento de interés, por ejemplo, se refiere a las personas a cargo de las empresas, desde el artesano y el comerciante hasta el financista-capitalista. Los comerciantes, en particular, aun manteniéndose ligados principalmente al intercambio, comenzaron a insertarse en el mundo de la producción, no solo como coordinadores del proceso, sino también como gestores de establecimientos, comprometidos directamente en la actividad productiva. El perfil de estos personajes se asemejaba cada vez más al de un actor económico capaz de operar en distintos niveles, y de movilizar cantidades relevantes de capital, gracias a una alta propensión al riesgo y a una natural predisposición hacia la inversión, la diversificación de intereses y la capacidad de construir redes comerciales cada vez más globales (Bonoldi 2015). Asignación de recursos (a nivel también gerencial y no solo productivo), propensión a la innovación y al riesgo: elementos por lo tanto típicos del emprendedurismo como

lo concebimos hoy. Su capacidad de organizar y gestionar la empresa era muy flexible, de acuerdo al ciclo de vida de los propietarios, de las estrategias sucesorias y familiares, del enraizamiento en la sociedad local

Como conclusión, sin embargo, cabe destacar que uno de los elementos que más ayuda a estudiar a la empresa en una perspectiva global y de largo plazo es seguramente la posibilidad de evitar una posición teleológica o evolucionista como la que ha signado los estudios sobre el capitalismo a partir, al menos, de Max Weber (Trivellato 2009). La idea de fondo, sobre todo en la relación entre familia y empresa, es la de una continua separación entre los dos sujetos: ya que el mercado sería ajeno a cualquier tipo de relación fraterna, las empresas exitosas (no solo en el período preindustrial) estarían vinculadas a formas 'avanzadas', caracterizadas por una mayor complejidad y por la ausencia de vínculos familiares o 'comunitarios'. Sin embargo, la pluralidad de modelos de empresa en la era preindustrial, y su persistencia a lo largo del tiempo, incluso hasta el presente, nos sugiere evitar trazar líneas netas de cambio en el largo plazo. Nos invita, en cambio, a estudiar los complejos elementos familiares, religiosos, institucionales, sociales y culturales que contribuyen a convertir en algo multiforme al complejo sujeto al que denominamos 'empresa'.

Traducido por María Inés Barbero  
(Universidad de Buenos Aires)

## BIBLIOGRAFÍA

Arnoux, Mathieu. *Le temps des laboureurs: travail, ordre social et croissance en Europe, 11.-14. siècle*. Paris: Albin Michel, 2012.

Aslanian, Sebouh David. *From the Indian Ocean to the Mediterranean : The Global Trade Networks of Armenian Merchants from New Julfa*. Berkeley [etc.]: University of California Press, 2010.

Belfanti, Carlo Marco. "Imitare, Copiare E Contraffare per Competere nell'Europa Preindustriale." In *Contraffazione E Cambiamento Economico Marche, Imprese, Consumatori*, edited by Carlo Marco Belfanti, XV-. Milano: Egea, 2013.

Berg, Maxine, Hanna Hodacs, Felicia Gottman, and Chris Nierstrasz. *Goods from the East, 1600-1800: Trading Eurasia*. Houndmills: Palgrave Macmillan, 2015.

Bernardi, Philippe. *Maître, valet et apprenti au moyen Âge: essai sur une production bien ordonnée*. Toulouse: Université Toulouse-Le Mirail, 2009.

Bonoldi, Andrea, Cinzia Lorandini, Andrea Leonardi, and Markus Denzel, eds. *Merchants in Times of Crises (16th to Mid-19th Century)*. Franz Steiner Verlag, 2015.

Caracausi, Andrea. "Information Asymmetries and Craft Guilds in Pre-Modern Markets: Evidence from Italian Proto-Industry." *The Economic History Review*, Settembre 2016, n/a-n/a. doi:10.1111/ehr.12380.

———. "The Just Wage in Early Modern Italy: A Reflection on Zacchia's *De Salario Seu Operariorum Mercede*." *International Review of Social History* 56, no. Supplement S19 (Dicembre 2011): 107–124. doi:10.1017/S0020859011000484.

———. "The Wool Trade, Venice and the Mediterranean Cities during the Late 16th Century." In *Commercial Networks and European Cities, 1400-1800*, edited by Christof Jeggel editor of compilation and Andrea Caracausi, 201–22. *Perspectives in Economic and Social History*. London: Pickering & Chatto (Publishers) Ltd, 2014.

Carmona, Maurice. "Aspect Du Capitalisme Toscan Aux XVIe et XVIIe Siècle. Les Sociétés En Commandite À

Florence et À Lucques." *Revue D'histoire Moderne et Contemporaine* 11 (1964): 81–108.

Chassagne, Serge. *Oberkampf: un entrepreneur capitaliste au siècle des Lumières*. Paris: Aubier Montaigne, 1980.

Curtin, Philip D. *Cross-Cultural Trade in World History*. Cambridge [etc.]: Cambridge University press, 1984.

De Munck, Bert. "The Agency of Branding and the Location of Value. Hallmarks and Monograms in Early Modern Tableware Industries." *Business History* 54, no. 7 (Luglio 2012): 1055–76. doi:10.1080/00076791.2012.683422.

De Roover, Raymond. *The Rise and the Decline of the Medici Bank: 1397-1494*. Cambridge: Harvard University Press, 1963.

Epstein, S. R. "Craft Guilds, Apprenticeship, and Technological Change in Preindustrial Europe." *The Journal of Economic History* 58, no. 3 (1998): 684–713. doi:10.1017/S0022050700021124.

Farr, James R. *Artisans in Europe, 1300-1914*. Cambridge University Press, 2000.

Fontana, Giovanni Luigi, and Gerard Gayot, eds. *Wool: products and markets (13.-20. century)*. Padova: CLEUP, 2004.

Gallino, Luciano. *Finanzcapitalismo: la civiltà del denaro in crisi*. Torino: Einaudi, 2011.

Gelderblom, Oscar. *Cities of Commerce: The Institutional Foundations of International Trade in the Low Countries, 1250-1650*. Princeton ; Oxford: Princeton university press, 2013.

Goldstone, Jack A. *Why Europe?: The Rise of the West in World History, 1500-1850*. Boston [et al.]: McGraw Hill, 2009.

Greif, Avner. *Institutions and the Path to the Modern Economy: Lessons from Medieval Trade*. Cambridge [etc.]: Cambridge University Press, 2006.

Hofmeester, Karin. "Shifting Trajectories of Diamond Processing: From India to Europe and Back, from the

Fifteenth Century to the Twentieth." *Journal of Global History* 8, no. 1 (March 2013): 25–49. doi:10.1017/S174002281300003X.

Irwin, Douglas A. "Mercantilism as Strategic Trade Policy: The Anglo-Dutch Rivalry for the East India Trade." *Journal of Political Economy* 99, no. 6 (Dicembre 1991): 1296–1314. doi:10.1086/261801.

Israel, Jonathan I. *Dutch Primacy in World Trade, 1585-1740*. Repr. Oxford: Clarendon Press, 1991.

Lane, Frederic Chapin. *Andrea Barbarigo: Merchant of Venice: 1418-1449*. Baltimore: The Johns Hopkins press, 1944.

Lis, Catharina, and Hugo Soly. *Worthy Efforts: Attitudes to Work and Workers in Pre-Industrial Europe*. Leiden ; Boston: Brill, 2012.

Luzzatto, Gino. *Studi di storia economica veneziana*. Padova: CEDAM, 1954.

Maitte, Corine. "Imitation, Copie, Contrafaçon, Faux: Définitions et Pratiques Sous l'Ancien Régime." *Entreprise et Histoire* 78 (2015): 13–26.

———. "Labels, Brands, and Market Integration in the Modern Era." *Business and Economic History On-Line* 7 (2009): 1–16.

Maitte, Corine, and Didier Terrier, eds. *Les temps du travail: normes, pratiques, évolutions (14.-19. siècle)*. Rennes: Presses universitaires de Rennes, 2014.

Marichal, Carlos, Steven C. Topik, and Zephyr L. Frank, eds. *From Silver to Cocaine: Latin American Commodity Chains and the Building of the World Economy, 1500-2000*. Durham ; London: Duke University Press, 2006.

Melis, Federigo. *Aspetti della vita economica medievale: (studi nell'Archivio Datini di Prato)*. Siena: Monte dei Paschi di Siena, n.d.

———. *L'azienda nel Medioevo*. Firenze: Le Monnier, 1991.

Mocarelli, Luca. "Wages and the Labour Market in the Building Trade in 18th Century Milan." *Jahrbuch Für*

Wirtschaftsgeschichte, Jahrbuch für Wirtschaftsgeschichte. - Berlin : Akad.-Verl, ISSN 0075-2800, ZDB-ID 2205610. - Vol. 2.2004, p. 83-96, 2 (2004).

Parthasarathi, Prasannan. *Why Europe Grew Rich and Asia Did Not: Global Economic Divergence, 1600-1850*. Cambridge: Cambridge University press, 2011.

Parthasarathi, Prasannan, and Giorgio Riello, eds. *The Spinning World: A Global History of Cotton Textiles, 1200-1850*. Oxford: Oxford University press, 2009.

Pfister, Ulrich. "Craft Guilds, the Theory of the Firm, and Early Modern Proto-Industry." In *Guilds, Innovation and the European Economy, 1400-1800*, by Maarten Roy Prak, 25-51. edited by Stephan R. Epstein. Cambridge: Cambridge University Press, 2008.

Pomeranz, Kenneth. *The Great Divergence: China, Europe, and the Making of the Modern World Economy*. Princeton ; Oxford: Princeton University Press, 2000.

Prak, Maarten. "Mega-Structures of the Middle Ages: The Construction of Religious Buildings in Europe and Asia, *c.*1000-1500." *Journal of Global History* 6, no. 3 (November 2011): 381-406. doi:10.1017/S1740022811000386.

Riello, Giorgio. *Cotton: The Fabric That Made the Modern World*. Cambridge ; New York: Cambridge University Press, 2013.

Rifkin, Jeremy. *The End of Work: The Decline of the Global Work-Force and the Dawn of the Post-Market Era*. London: Penguin, 2000.

Salvucci, Richard J. *Textiles and Capitalism in Mexico: An Economic History of the Obrajes, 1539-1840*. Princeton University Press, 2014.

Sonenscher, Michael. *Work and Wages: Natural Law, Politics and the Eighteenth-Century French Trades*. Reissue edizione. Cambridge; New York: Cambridge University Press, 2012.

Trivellato, Francesca. "Salaires et justice dans les corporations vénitienes au XVIIe siècle : le cas des manufac-

tures de verre." *Annales. Histoire, Sciences Sociales* 54, no. 1 (1999): 245-73. doi:10.3406/ahess.1999.279743.

———. *The Familiarity of Strangers: The Sephardic Diaspora, Livorno, and Cross-Cultural Trade in the Early Modern Period*. Reprint edizione. New Haven, Conn.; London: Yale Univ Pr, 2012.

Zan, Luca, Stefano Zambon, and Franco Rossi. *Il discorso del maneggio: pratiche gestionali e contabili all'Arse- nale di Venezia, 1580-1643*. Bologna: Il mulino, 2006.