

Perica Domijan

Professoressa d'italiano e di francese alla Facoltà di turismo e commercio estero di Dubrovnik

LA PRESENTAZIONE DELL'EDIZIONE "IL LIBRO DELL'ARTE DI MERCATURA DI BENEDETTO COTRUGLI RAGUSEO" a cura di UGO TUCCI, Arsenale editrice, Venezia, 1990.

“Sogliono gli uomini sapienti non tanto dilettersi nelle fortezze del corpo e nei beni della fortuna, quanto nella prestanta dell'animo e nella virtù”. (Benedetto Cotrugli)

Prikaz/Supplement

Primljen/Received: 26. ožujak 2003./March 26, 2003

Prihvaćeno za tisak/Accepted for publishing: 26. studenog 2003/November 26, 2003

Sommario

In questo lavoro si vuole dare una breve presentazione dell'ultima edizione veneziana del famoso "Il libro dell'arte di mercatura", composto nel 1458 da Benedetto Cotrugli, curata da Ugo Tucci.

Ugo Tucci è nato a Spoleto e ha insegnato all'università di Trieste e per molti anni in quella di Venezia, come professore ordinario di Storia Economica. I suoi interessi si sono volti a vari settori della disciplina, come è testimoniato dai numerosi lavori pubblicati in Italia e all'estero. Questa edizione gli è offerta nel momento in cui lascia l'insegnamento per raggiunti limiti d'età.

Il libro è composto di due parti. La prima parte comprende l'introduzione di centoventotto pagine in dieci capitoli e la seconda, il trattato originale di Cotrugli che uscì in prima edizione nel 1573 a firma dell'illustre Francesco Patrizi. Il testo che essa presenta è gravemente corrotto, arbitrariamente ritoccato e rimaneggiato, con aggiunte e tagli che rendono alcuni passi del tutto incomprensibili. In questo lavoro, invece si vogliono fare alcuni cenni più importanti sull'introduzione di Ugo Tucci.

Parole chiave: presentazione del libro, Ugo Tucci, Benedetto Cotrugli, trattato.

I PRIMI CINQUE CAPITOLI DELL'INTRODUZIONE

Nei primi capitoli intitolati: *La tradizione a stampa, I manoscritti, L'autore, Il trattato sulla mercatura e Le fonti del trattato*, l'autore Tucci ci dà le informazioni già abbastanza ben note agli autori e storici croati che si occupavano di questa opera di grande importanza per la conoscenza del mondo mercantile mediterraneo del Quattrocento che, però, finora ha ricevuto un'attenzione certamente minore di quella che merita. Il volume è il primo trattato sul mercante, iniziatore di un filone nel quale figurano contributi celebri come quello del Peri (Giovan Domenico Peri, *Il negoziante*, Genova, 1638) e del Savary (Jacques Savary, *Le parfait négociant*, Paris, 1675), ma non si esaurisce nell'iniziazione alle tecniche e ai segreti dell'arte, perché vi prevalgono i temi della formazione e della morale professionali e si ragiona a lungo della posizione del mercante nella società e della sua funzione nella famiglia, dove al padre veniva affidata la guida spirituale, perché attendesse al governo della casa e all'educazione della moglie, dei figli, dei servi.

Nella vita dell'autore di un trattato sulla mercatura si cercano volentieri elementi che possano aver riflesso sull'opera, nell'opinione che egli abbia voluto dare espressione letteraria alle proprie esperienze, conferendo in questo modo allo scritto una garanzia d'autenticità. E la possibilità di ricondurlo senza incertezze all'ambiente in cui fu composto e ad una ben definita personalità permette un'interpretazione più fedele a una lettura più in profondità.

L'autore

Scrivendo in Italia nel suo isolamento di Castel Serpico, il Cotrugli si duole di non poter disporre della sua biblioteca, lasciata a Ragusa. E uno dei "disagi e incomodi" che è costretto a subire per la lontananza della patria, a detta sua il più grave. In questo possiamo anche vedere un espediente retorico per prevenire le critiche all'apparato erudito, ma, come scrive Tucci, si pone egualmente il problema di come l'autore, senza i propri libri al momento della composizione dell'opera, abbia potuto infiorarla di tante citazioni da testi sacri e profani, privo del loro ausilio. Ma è verosimile che egli possedesse una pur modesta biblioteca anche a Napoli, dove nella magnifica epoca aragonese le condizioni per costituirli erano favorevolissime.

Numerose sono le testimonianze della sua attività in patria e a Napoli, che delineano la figura di un uomo d'affari di vedute non ristrette, impegnato in operazioni commerciali e pronto a trarre il miglior profitto dalla posizione di favore della quale godeva presso il re. A Napoli, allora, era molto vicino alla corte, godendo di una stima tale che gli furono affidate anche delle missioni diplomatiche. Qui, Tucci cita lo storico croato Ljubic (dal S. Ljubic, *Dizionario biografico degli uomini illustri della Dalmazia*, Vienna, 1856) dicendo che dobbiamo credere che Cotrugli tenne anche le cariche di "commissario e primo ministro sotto Alfonso e poscia sotto Ferdinando suo figlio", sulla base di un documento del 1462. Il consigliere in materia monetaria, forse, come farebbe supporre un passo del trattato nel quale si sottolinea orgogliosamente come solo

i mercanti siano capaci di dare consigli a tutti in materia di gestione del denaro, dagli artigiani ai re.

Se la sua nascita va effettivamente collocata intorno al 1416, l'autore doveva avere poco più di quarant'anni quando scrisse il trattato, un'età abbastanza matura per chi voleva trasmettere il suo sapere e i frutti della propria esperienza. Secondo gli esperti di ragioneria, la sua dottrina contabile, il capitolo sui cambi non sono descritti solo nelle loro linee essenziali ma anche sono esemplificati in maniera tale che potevano essere senz'altro applicati, illustrando in particolare il "libro grande", cioè il mastro, che anche secondo gli esperti, è il libro fondamentale della partita doppia.

Il mercante è dunque presente in ogni pagina, e percepita nei vari elementi di distinzione professionale e sociale la sua figura si definisce nitidamente in tutti i suoi aspetti, come espressione di un gruppo caratterizzato non solo dalla sua attività economica ma anche dai suoi atteggiamenti mentali e dal suo stile di vita.

Il "Libro dell'arte di mercatura" di Benedetto Cotrugli è meglio conosciuto col titolo "Della mercatura e del mercante perfetto". Composto nel 1458, dunque centoquindici anni prima della pubblicazione, e passato per varie mani dopo l'estinzione della famiglia dell'autore, era stato fatto trascrivere a Ragusa, "dallo antico", quindi da un modello non recente, per sollecitudine di un Giovanni Giuseppi, che poi aveva portato la copia a Venezia, per affidarla a Francesco Patrizi, da Cherso, perché ne curasse la stampa. Qui Tucci continua con la descrizione più dettagliata della tradizione a stampa e della biografia dell'autore che ci è particolarmente interessante, ma per la sua notorietà, a questo punto, possiamo evitarla.

Il trattato sulla mercatura

Nel capitolo *Il trattato sulla mercatura*, Ugo Tucci ci presenta la composizione del libro vera e propria. La data in cui il trattato fu portato a termine la troviamo alla fine del testo nell'edizione a stampa: "Finisce l'opera di mercatura, dettata per M. Benedetto di Cotrugli, a Francesco di Steffani. Deo gratias. Apud Castrum Serpici, dum epidemia vexat urbem Neapolitanam. MCCCCLVIII, die XXV augusti. Feliciter".

La data del 1458 è confermata da quella della peste a Napoli, della durata di sei mesi, solo in quell'anno. L'opera, infatti, non dà l'impressione di una stesura di getto, lungo l'arco di tempo di quell'epidemia di peste, ciò non solo per la sua architettura ma anche per le non infrequenti ripetizioni, la ripresa di temi già trattati, con brani visibilmente inseriti in tempi diversi.

La lingua è un volgare chiaro, vivace, con qualche ricerca dell'arguto. Bisogna tuttavia ammettere che la lingua è d'impronta letteraria, più vicina al latino che non alla prosa corrente dei mercanti destinatari dell'opera. Il latino – a parere dell'autore – le avrebbe dato una dignità maggiore, ma insieme con maggiori possibilità espressive e un vocabolario più aderente alla materia trattata l'italiano prometteva una più facile diffusione nell'ambiente e offriva dei modelli letterari che eccellevano largamente su quelli della lingua materna.

I quattro libri sono introdotti ciascuno da un proemio che ne illustra lo spirito, e divisi in capitoli la cui distribuzione è disuguale.

I temi più propriamente attinenti all'esercizio della professione vengono affrontati nel primo libro, che tratta della natura e delle forme della mercatura, ma anche il secondo, riservato alla religione, il terzo, alla vita morale e di relazione, il quarto, al governo della casa e della famiglia, sono centrati sul mercante. Secondo Tucci, uno spazio forse eccessivo occupa il libro sulla religione, che in effetto è alquanto prolisso, con uno dei quattro capitoli che illustra la messa, un secondo la preghiera, un terzo l'elemosina, argomenti tutti che non ci sembrano avere la loro sede più propria in un trattato sulla mercatura. E chiara l'intenzione di offrire un'istruzione per il buon cristiano piuttosto che un'iniziazione alla professione del mercante. Ad uno scritto come il suo il mercante non si rivolgeva solo per avere dei ragguagli di ordine strettamente tecnico, ma anche per una guida morale nell'esercizio di una professione che presentava così frequenti e discusse occasioni di contravvenire alla legge divina.

Le fonti del trattato

Nelle *fonti del trattato*, Tucci sottolinea che le citazioni costituiscono uno dei principali ornamenti retorici, che in esse, secondo il gusto del tempo, l'autore cercava le autorità su cui fondarsi. Le citazioni sacre servivano a garanzia della correttezza delle regole morali e religiose enunciate. E in un'opera come questa, infarcita di precetti morali e di regole di comportamento e i consigli dell'autore, per quanto fondati sull'esperienza, non avevano un valore assoluto senza il sostegno di un'autorità riconosciuta, fossero le Sacre Scritture o i "buoni antichi", cioè gli scrittori cristiani e classici. Anche qui, come di solito Tucci cita e elabora parecchie fonti possibili e conclude che Cotrugli sicuramente aveva la preparazione necessaria e che mostra d'aver tratto buon profitto dai suoi studi bolognesi e di sapersi orientare con sicurezza nella selva delle fonti soprattutto romanistiche. Invece tace sulla legislazione moderna, ragusea, napoletana o di altra provenienza, alla quale nel trattato non troviamo minimo riferimento. L'autore certo non la ignorava, ma si può pensare che abbia voluto evitare di caratterizzare geograficamente il testo, ritenendo che fosse una limitazione per un'opera destinata non all'uomo d'affari raguseo o napoletano, ma al mercante in generale, con una fisionomia definita dalla propria attività molto più che dal paese di provenienza; ciò, per quanto venga dato occasionalmente risalto a qualche peculiarità nazionale.

LA SECONDA PARTE DELL'INTRODUZIONE

I seguenti cinque capitoli portano i titoli: *Il mercante onesto*, *La mercatura*, *La preparazione alla professione*, *Il mercante e cittadino* e *Il mercante economo*.

Il mercante onesto

Tucci osserva subito che l'autore si rivolge al mercante medio e a quello piccolo mettendoli sullo stesso piano: si parte con un capitale adeguato, tuttavia non grande, che si cerca di far fruttare con una certa audacia, ma non in modo avventato, finché non permetta di raggiungere l'autonomia economica, consentendo la trasformazione o la promozione da mercante a proprietario fondiario, a *rentier*. E una concezione dell'uomo che deve farsi da sé, partendo da una piattaforma familiare per pervenire, con una moderata accumulazione, ad una posizione che gli permetta di mantenersi nel periodo della vecchiaia e di fornire a sua volta i mezzi ai figli che vorranno sulle sue orme intraprendere la professione. Il mercante del suo libro è figlio di un mercante.

In quest'epoca i protagonisti della vita commerciale del Mediterraneo erano i piccoli e i medi mercanti, impegnati per la maggior parte in operazioni di scambio di merci, mentre le operazioni finanziarie non avevano ancora l'importanza che avrebbero assunto nel Cinquecento. A questi mercanti meno forniti di mezzi, che in buona parte erano quelli all'inizio della professione, Cotrugli consiglia di gestire gli affari di persona, spostandosi dove necessario, senza affidarsi ad intermediari. Il mercante del trattato, che evidentemente dispone di mezzi adeguati, gestisce i suoi affari senza muoversi dalla sua città.

Sorprende invece di non trovare alcun accenno ai rapporti con gli agenti che egli doveva sicuramente avere sulle varie piazze commerciali, se è vero che operava senza spostarsi dalla propria sede e che il suo giro d'affari era una certa consistenza. Eppure questa era una delle più frequenti occasioni di litigio della vita commerciale dell'epoca. Cotrugli ammette però che in qualche affare il mercante possa anche avere un socio, con il quale comportarsi con lealtà e buona fede e gli consiglia anche di esser disposto a cambiare settore, soprattutto quando ci fosse troppa concorrenza, e di cercare di far girare il capitale più volte, in merci di rapido collocamento, senza rischio di giacenze in magazzino; ciò col duplice vantaggio di moltiplicare i guadagni e di far tornare più volte il capitale in mano all'operatore, mettendolo in condizione di rivedere i conti, di esercitare gli opportuni controlli e di non far invecchiare i crediti.

Cotrugli scrive che era familiare soprattutto ai Ragusei, che – quali merci “leste” – preferivano l'argento, l'oro, il piombo, i rami, le cere, i pellami, la cocciniglia. È singolare che non vi includa i panni di lana, dei quali peraltro non parla mai, benché a Ragusa, come scrive Tucci, nella prima metà del secolo fosse stata promossa una loro produzione, non limitata alle grossolane “rasce”, ma a tessuti di buona qualità destinati all'esportazione.

Al piccolo mercante oltre che trattare gli affari di persona, senza valersi di agenti, poi egli raccomanda di non polverizzare il capitale in più traffici e di non

frazionarlo, non nel senso che dovesse concentrarlo in singole operazioni di tale elevato importo, ma che dovesse investirlo in un solo settore d'attività. Concede infatti che faccia accomandite di quattro-cinquecento ducati e li mette in guardia contro le "grandi imprese": non rischiare tutto in una volta né per mare né per terra.

Questa classificazione del mercante tiene conto pure della necessità che una parte delle vendite venisse fatta a credito, e l'ampio capitolo che il trattato riserva a tali operazioni riveste un'attualità storica particolare. Cotrugli dà la preferenza alle operazioni in contanti. E la sua convinzione che senza tale mezzo sarebbe del tutto languito il commercio coi Turchi, con gli Arabi e con altri "barbari", perché la moneta bastava appena a quello tra paesi cristiani. La necessità della vendita a credito derivava in primo luogo da tale "mancamento di pecunia numerata". Per Cotrugli l'operazione in contanti era propria della vendita al minuto, mentre nel commercio a largo raggio avrebbe comportato un insostenibile impegno di tempo e di spesa.

La difficoltà di vendere a contanti viene estesa pure alla pratica del baratto, anch'essa largamente diffusa, che però il trattato, secondo Tucci, giustamente, non attribuisce a una generica scarsità di moneta, ma alla struttura degli scambi commerciali con paesi poco evoluti che avessero una lenta capacità d'assorbimento dei prodotti che vi erano esportati. Anche vendita a termine e baratto nascondevano l'interesse nella differenza di prezzo rispetto alla vendita a contanti, ma solo nella prima delle due forme l'interpretazione più rigida individuava un illecito morale, tuttavia senza conseguenze di rilievo nel mondo degli affari, che la praticava con tutta tranquillità. Difficoltà analoghe incontrava lo sconto, in molti casi connesso con la vendita a termine e guardato anch'esso come indebita speculazione sul tempo. Cotrugli lo considera un'operazione usuraria quando tenda esclusivamente a lucrare l'interesse (cinque o sei per cento al mese), tenendo conto dell'elemento del tempo, ma lo fa rientrare tra le attività commerciali perfettamente lecite in altri casi, per esempio in quello della cessione di un credito difficile, comunque considerando il rischio che il debitore non paghi e la fatica per riscuotere.

La fine del mercante presentato nel trattato è, come è naturale, il profitto, al quale deve tendere senza lasciarsi distrarre da altre attività. Cotrugli arriva a porre un termine preciso per il ritiro dalla pratica attiva, che è quello dei cinquant'anni, con una giustificazione d'ordine biologico, largamente convalidata, a parer suo, dall'esperienza quotidiana. Ma ciò nella concezione del trattato conta di più è che a questa età un mercante convenientemente dotato e operoso avrebbe dovuto ormai raggiungere una condizione economica tale da permettergli di trasformarsi in un tranquillo *rentier*, con l'animo sgombrato da ogni preoccupazione. E vero che lo scopo della sua professione è quello "d'essere ricco", ma questo va ricordato soltanto perché non sia prodigo. Perciò egli eserciterà la mercatura nei limiti dell'adempimento dei propri bisogni. Questo contribuiva a consacrare pienamente la liceità di un'attività che non mirava al guadagno per se stesso ma come mezzo necessario all'economia della casa.

Tutto il trattato si ispira infatti a questo senso della misura, della moderazione tanto nell'esercizio della professione quanto in ogni altra manifestazione di vita, con profonda spiritualità cristiana e non senza qualche apertura ai modelli umanistici dell'equilibrio e del controllo interiore, e in ogni caso con poca connessione con quei quadri mentali e comportamenti che, come segno di modernità, si cerca di intravedere in

scritti e testimonianze dell'epoca del trattato. Sotto questo aspetto – dice Tucci – l'*Arte di mercatura* è decisamente in ritardo, impregnato come è di concezioni del profitto, della ricchezza, dell'etica mercantile che comunemente si attribuiscono al mondo medievale. E il *Libro dell'arte di mercatura* resta un'efficace testimonianza della mentalità e dei comportamenti di un ambiente per quanto possa costituirne una critica in rapporto ad un modello ideale. Nel Cotrugli la rottura col passato è rappresentata dalla posizione del mercante nella società, dal suo nuovo stato sociale con tutto ciò che egli è connesso, mentre non si può dire altrettanto del suo universo professionale, per ciò che riguarda la condotta negli affari e le tecniche, le quali rimangono più o meno le stesse. L'universo mentale e spirituale, come si vede, è quello del mercante onesto, non quello di colui che sa trarre profitto da ogni occasione di guadagno.

Per gli storici della contabilità Cotrugli rappresenta la fase di transizione fra gli ultimi manoscritti e i trattati a stampa dei secoli successivi.

La mercatura

Nel paragrafo *La mercatura* vediamo che Cotrugli la qualifica “industria gloriosa”, precipuo e indispensabile ornamento della città, arte comodissima e necessarissima al governo umano, quindi nobilissima, nel senso che non rendeva ignobile chi la esercitava, come era il caso delle arti meccaniche. Per lui è una manifestazione di vita attiva, rispondente a una disposizione naturale della sua città, e perciò si rammarica che a Ragusa non si sia più “ghiotti” di tale arte, come in passato, questo “perché le nostre entrate sono cresciute e l'animo è ingrandito”, cioè insuperbito. Qui si deve dire che fra Tre e Quattrocento l'economia ragusea conobbe una notevole espansione che le fece abbandonare la sua posizione periferica portandola a primeggiare tra i centri commerciali del Mediterraneo. Si registrò anche una crescita della ricchezza individuale, testimoniata ad esempio dagli importi delle doti nei matrimoni del patriziato, che aumentarono in misura considerevole nonostante i limiti legali imposti. E anche lungo tutto l'arco del Cinquecento l'economia della piccola repubblica adriatica traversa una fase di vigorosa espansione, soprattutto per virtù della sua industria armatoriale e per il felice inserimento nell'asse del collegamento Firenze – Contantinopoli in solidarietà con Ancona.

Prima di dare la definizione di mercatura, il trattato si preoccupa di fissare una distinzione – alla quale, però, nemmeno esso si attiene sempre, del resto come molti altri, che usano il secondo termine anche nel senso del primo – tra *mercatura*, che è l'attività commerciale e *mercanzia* che ne è l'oggetto, cioè le merci e i prodotti scambiati. Ed è incerto se chiamarla scienza, arte o magari “ordinatione” o complesso di “precepti et istituzioni”, per la “multiforme mutabilità” che deve avere in rapporto alle “varietà occurrenti per giornata”.

Ma per lui resta indubbiamente un'arte, come figura nel titolo del trattato, per quanto – pur avendo “alcune singolari regule in sé, in genere et in spetie” – non si governi secondo “certi canoni et regule spetiali”, ma “per arbitrario”, vale a dire secondo scelte affidate all'esperienza e alla sensibilità del mercante più che ad astratti modelli di comportamento.

Per Cotrugli anche la mercatura è una delle poche professioni nelle quali non ci si può rivolgere ad altri per avere dei consigli: chi non è del mestiere non è in grado di darne, perché privo d'esperienza; e chiedendoli ad un altro mercante si svelano i propri piani, correndo il rischio di crearsi un pericoloso concorrente. Una certa importanza Cotrugli attribuisce anche alla fortuna. Per lui la fortuna è una virtù, cioè una dote morale, ma non le dà un'importanza decisiva perché sarebbe stata in singolare contrasto con lo spirito del trattato.

La preparazione alla professione

In *La preparazione alla professione* Cotrugli riserva molte pagine alla formazione culturale del mercante e alla sua preparazione scolastica, che andrà poi perfezionata con assidue letture e con un adeguato tirocinio. E il mercante sarà sempre aperto ad apprendere perché a sua volta ha il dovere di istruire i giovani.

Una buona istruzione, però, non era sufficiente per fare un "mercante perfetto". Sua indispensabile premessa era l'attitudine alla professione, e Tucci qui ripete ancora una volta, un'attitudine innata, che bisognava scoprire nei giochi e nelle tendenze del ragazzo. Per Cotrugli, questa congenita inclinazione alla professione era di massima ereditaria, perché si trasmetteva "per virtù del seme naturale" nello stesso modo della somiglianza fisica: come provava l'esperienza, i buoni mercanti erano in moltissimi casi figli di mercante, perché come assomigliavano al padre nell'aspetto fisico, così ricevevano l'impronta di lui anche nello spirito.

Altro fattore del quale si doveva tener conto al momento di avviare un giovane alla mercatura era la sanità fisica, perché l'attività comportava fatiche e privazioni che bisognava essere in grado di sopportare.

Le condizioni ereditarie di partenza del giovane mercante nel trattato di Cotrugli non includono un adeguato capitale, e questo dato contribuisce anch'esso a comporre l'immagine del piccolo o medio mercante che con mezzi limitati fa fortuna e raggiunge la tranquillità economica attraverso la propria attività, l'uomo insomma che si fa da sé e perviene alla sua dignità col lavoro. Il padre deve dargli tre cose: un bel nome, che non gli costa niente; farlo nascere "in buona terra o patria, cioè in un buon centro commerciale e con tutti i diritti di una nazionalità privilegiata; infine "darli buona arte". Il resto toccava a lui.

Cotrugli tuttavia non prende in considerazione la possibilità che l'istruzione del giovane venisse condotta in famiglia, neppure nel caso che fosse mercante il padre. Comunque, anche se non era la famiglia ad impartirla direttamente, la responsabilità dell'istruzione del giovane spettava al padre, al quale in cambio era dovuta piena obbedienza. Solo quando era divenuto più grande doveva essere affidato "a uno buono et uno docto mercante", per imparare l'arte; un mercante che lo educasse con severità. Nel desiderio che gli inculcasse anche il rispetto per il padre troviamo forse la ragione per la quale era preferibile, osserva Tucci, che il tirocinio venisse condotto fuori dell'ambiente familiare, dove il maestro aveva un'autorità maggiore, sostenuta tradizionalmente dall'uso della verga.

In realtà ciò che sembra premere maggiormente a Cotrugli non è l'istruzione tecnica, per lo meno quella conseguibile attraverso un tirocinio, ma la formazione morale e civile del giovane, con l'acquisizione di tutti quei valori, conoscenze, credenze, costumi necessari per l'integrazione nell'ambiente socioculturale dei mercanti, inclusi ovviamente i canoni della deontologia professionale.

Latino, logica, retorica, per saper parlare e scrivere con eleganza, e inoltre "tucto quello che può sapere uno homo", cioè conoscere bene l'arte di scrivere, ma anche di fare i conti e di tenere la contabilità a partita doppia.

Dunque, attitudine innata, educazione precoce ai costumi e ai comportamenti mercantili, istruzione tecnica e pratica assidua della professione: erano queste, secondo Cotrugli, le condizioni che col favore della fortuna facevano il buon mercante. E dopo tutto questo Tucci si chiede: "Perché sorprendersi che ce ne fossero pochi?"

Il mercante e cittadino

Gli ultimi due capitoli di questa Introduzione sono *Il mercante e cittadino* e *Il mercante economo*. A proposito di questi argomenti l'autore Tucci ci dà la seguente analisi: al centro dell'opera è il "mercante et cittadino", la cui personalità trova la sua pienezza nei tre "stati" in cui si manifesta, "privato, economo, pubblico", dove *privato* è lo stato, la condizione del mercante preso a sé, concepito come individuo; *econom* si riferisce all'ambiente familiare, *pubblico* a quello cittadino.

Nel Cotrugli, infatti, la mercatura rappresenta la strada della ricchezza, non quella della formazione dell'uomo morale e civile: non è davvero attraverso l'esercizio della professione che il mercante consegue la sua integrale maturità, che al contrario è una delle condizioni che gli permette di operare come mercante perfetto.

Quale sia "il vivere morale e politico" del mercante è il tema centrale del terzo libro, e Cotrugli lo illustra attraverso l'esame delle "virtù" che debbono ispirarlo, virtù che sono ovviamente quelle del sistema elaborato dal pensiero cristiano. Nel trattato di Cotrugli ad esse si aggiungono la diligenza, l'astuzia, la modestia e alcune altre, per esempio la prudenza, che opportunamente è la prima presa in considerazione perché appartiene soprattutto al mercante, dovendo egli condurre le sue scelte in un campo nel quale non ci sono regole fisse.

Il modello che l'autore propone è quello di un mercante che sappia "ricordarsi delle cose passate, considerare le presenti, provvedere le future". Alla mercatura si ricollegano direttamente anche la fermezza nel trattare gli affari e l'astuzia, poi la "confidentia", cioè il bisogno di sicurezza e l'amore del rischio che sono infatti inseparabili nella psicologia mercantile. L'autorità e la tranquillità, almeno nei limiti in cui se ne ragiona, trovano invece applicazione in una sfera molto più ampia di quella strettamente professionale.

Ma per cogliere il senso di questo discorso sulle virtù non bisognerà, secondo Tucci, dimenticare che in tale contesto è dell'uomo che si ragiona, dell'uomo nella sua pienezza, mentre il mercante interviene soltanto per la caratterizzazione di alcuni aspetti

della sua personalità, oseremmo dire marginali, quando non abbiano alquanto dell'artificioso.

Più pertinente al mercante è la “temperantia”, alla quale si riportano le massime di non fare prestiti né garantire per altri, e di avere molti conoscenti ma pochi amici, in particolare di guardarsi da donne, gente di Chiesa, signori, poveri e in genere da chi è duro da pagare. Tutto il *Libro dell'arte di mercatura* cotrugliano è appunto sotto il segno della temperanza, collocata alla base dell'etica e dell'azione del mercante. Nel capitolo intitolato ad essa, temperanza significa giusta misura in ogni manifestazione, evitando gli eccessi, in primo luogo quelli nel bere e nel mangiare. E molto spazio è riservato alla moderazione nel parlare, con cinque regole di comportamento che riguardano sia l'occasione sia i contenuti e la lunghezza del discorso. I gesti, interessante, sono assolutamente da evitare.

In questo celebre trattato il mercante è ancora una volta “più che altri universalissima persona et animale civile et domestico”, perché la sua professione lo mette in contatto “co' grandi et co' piccholi”, principi, re signori e gran maestri, gentiluomini, artigiani, contadini, marinai, facchini.

Elemento di fondo di tutte queste “virtù” e chiave per comporre la personalità, cioè il sistema cotrugliano delle virtù si condensa nel saper dominare i propri istinti, concepite le singole virtù non tanto, o non solo, in senso positivo, quanto come negazione dell'opposto vizio. La virtù dell'urbanità fa del mercante un “animale civile e domestico” e gli è di guida nei suoi rapporti con la società, dove egli occupa un posto ben preciso. Quella a cui appartiene è la società urbana, e infatti è “mercante et ciptadino”. Egli non diverrà uomo di campagna neppure quando, compiuti i cinquant'anni e abbandonata la pratica attiva della mercatura, deciderà di ritirarsi in una delle sue possessioni. Qui, racconta Tucci, continuerà a rivedere i suoi conti, anche se solo per restituire il maltolto, e passerà il suo tempo pregando, leggendo, scrivendo e dilettrandosi di qualche lavoro manuale, godendo della campagna senza farne un settore nuovo d'investimento. Resterà mercante, per mentalità, tenore di vita, comportamento, benché la sua condizione economica sia divenuta quella di un *rentier*. I figli, del resto, rimanevano in città, a continuare nella professione, perciò la famiglia non conseguiva nessuna promozione sociale, né vi aspirava.

Cotrugli oppone i mercanti agli usurai, coi quali essi non potrebbero identificarsi senza spogliare la professione dei valori sociali più significativi, e sottolinea le differenze che hanno coi massari e coi gentiluomini. I mercanti non alimentano un'ansia di promozione sociale che li porti a chiedere l'accesso al ceto superiore, ed è ancora troppo presto perché negli investimenti fondiari cerchino la condizione di gentiluomo. Il massaro, s'intende qui come piccolo possidente, e il gentiluomo finiscono col dilapidare le proprie sostanze mentre il mercante le accresce e accumula la ricchezza. E verosimile che, caratterizzando i nobili, l'autore abbia pensato a quelli napoletani e non ai patrizi ragusei, che erano anch'essi mercanti e perciò non dissipavano il loro patrimonio ma lo impinguavano.

Il “mercante et ciptadino” del trattato, sottolinea Tucci, ha una fisionomia ben precisa. Il ceto al quale appartiene non si definisce soltanto nell'opposizione agli strati più elevati da un lato e a quelli popolari dall'altro, ma ha contorni abbastanza

determinati e rigidi, e soprattutto caratteristiche proprie, per larga parte d'impronta comune nelle città commerciali del Mediterraneo centrale e occidentale, dove in questo secolo i mercanti occupavano una posizione di primo piano, segnando il clima culturale e politico. A Ragusa, come a Firenze, a Genova, a Venezia o anche a Barcellona e in altri centri di vita urbana, i mercanti avevano un'ormai consolidata coscienza di gruppo. Davanti al notaio o al magistrato e in ogni occasione si dichiaravano mercanti, che era una distinzione in primo luogo d'importanza sociale, della quale essi avevano una spiccata consapevolezza. Nelle pagine di Cotrugli, conclude Tucci, rivelano pure un sicuro orgoglio di gruppo, che basato sull'attività esercitata s'esprimeva anche nei modelli di valore e nelle norme di comportamento, nelle strutture familiari, nei consumi, nell'economia domestica. Non fu soltanto questione di tecniche o di strumenti giuridici o finanziari, ma di un'etica e di una cultura originali che si diffusero capillarmente anche fuori dell'ambiente professionale. L'identificazione dei valori della classe media con quelli del ceto dei mercanti non tradisce la realtà. Per questo il *Libro dell'arte di mercatura* del nostro raguseo non si rivolge solo al mercante e non s'esaurisce nella sua sfera. La fascia sociale che interessa è molto più ampia.

Il mercante economo

Nell'ultima analisi dell'mercante economo Tucci ci dà una breve osservazione sulla "vita economica et governo della casa e della famiglia", cioè in qualche parola ci presenta la concezione della famiglia cotrugliana. Si tratta piuttosto della concezione aristotelica, allora largamente divulgata, che per natura l'uomo è più animale coniugale che non politico, tanto più che la famiglia è anteriore alla città e più necessaria. Dell'economia domestica, come abbiamo già detto, l'autore considera tanto la gestione amministrativa quanto i rapporti tra i conviventi, ovviamente guardandoli alla luce dei principi cristiani ai quali debbono ispirarsi. Perciò i capitoli sulla casa, sulla villa e sul patrimonio si alternano con quelli sul capo della famiglia, sulla moglie, sui figli, sui servi. Anche qui, tutto il discorso che li concerne si svolge entro i soliti schemi della moderazione e della giusta misura. E anche qui Tucci offre una più vasta descrizione della casa e soprattutto parla sul tema e ruolo della donna che, a questo punto, non ci interessa più particolarmente.

Ancora sul modello di Aristotele egli fa rientrare nell'ambito dell'economica ciò che al paterfamilias compete come signore della casa, escludendo gli operazioni manuali, che non gli sono proprie. Nella casa della quale è come un re l'autorità del paterfamilias si esercita anche sulla servitù. A Ragusa la vendita degli schiavi era stata vietata nel 1416, ma era stata fatta eccezione per quelli destinati ad uso locale, che pure negli anni successivi s'incontrano numerosi nella documentazione d'archivio anche se, almeno in città, il loro posto veniva preso con frequenza sempre maggiore dal lavoro libero. Il flusso di popolazione dall'entroterra slavo era infatti così intenso che nel 1449 s'era dovuto energicamente regolare. I "servi" del mercante Cotrugli li divide in due gruppi, da un lato i coloni, cioè i "nostri vaxalli di Rausi", che sono quelli che lavorano la terra, dall'altro coloro che lavorano in casa. Per i rapporti con i servi Cotrugli dice che il mercante "li dee tractare humanamente ma vivere con loro superbamente".

La schiera dei dipendenti testimonia allora l'elevata condizione sociale del mercante. La completano i giovani che collaborano con lui nell'attività commerciale, alcuni nel periodo di tirocinio, perché si presentano "bene nati et figli di homini de condition", cioè di altri mercanti.

PER CONCLUDERE

L'autore di questa *Introduzione* Ugo Tucci si è chiesto più volte e anche qui, in che contesto va dunque studiato il *Libro dell'arte di mercatura* e in che prospettiva rivela meglio le sue caratteristiche e la sua originalità?

Lui dice subito che l'ampiezza della sua introduzione non apparirà troppo lunga quando si consideri che è la prima lettura del *Libro* in un testo vicinissimo all'originale, comunque non mortificato dalle scorrettezze dell'edizione a stampa. Inoltre, continua Tucci, è la prima volta, se lui è ben informato, che l'opera viene guardata nel suo insieme e non nell'una o nell'altra particolarità che possa rivestire qualche interesse per la storia della ragioneria, per la storia della famiglia o per quella di Ragusa o dei rapporti tra le due sponde dell'Adriatico.

Inquadrare storicamente l'opera significava soprattutto stabilire il posto che occupa nella trattatistica italiana del Quattrocento. E il primo trattato sull'arte della mercatura e sul mercante, che non per questo va guardato solamente sotto l'aspetto tecnico, e si affianca a testi già citati come quelli di Leon Battista Alberti e di Matteo Palmieri. Certamente appartiene allo stesso genere letterario ed è anch'esso espressione, minore quanto si voglia, di cultura umanistica, benché ancora fortemente imbevuta di conformismo religioso.

Secondo Tucci, è vero che Cotrugli non ha la statura intellettuale di Alberti, né la sua prosa ha il vigore di quella dei libri *Della famiglia*; e continua Tucci, manca al mercante scrittore raguseo l'impegno civile di Palmieri (*Vita civile*), ma anche in lui sono dignitosamente manifesti gli indirizzi della trattatistica del suo tempo. Per definire meglio la figura del nostro autore sono dunque incontestabili parentele con certe esperienze letterarie italiane, e qui Tucci cita ancora alcune, da dove egli sembra trarre ispirazione.

Il *Libro dell'arte di mercatura*, pensa in conclusione Tucci, va dunque studiato in questo contesto, molto più che nei suoi supposti collegamenti con trattati analoghi ma prodotti in un'epoca remota e in un universo culturale che gli è completamente estraneo. Abbiamo visto come gli storici della letteratura l'abbiano del tutto ignorato e possiamo anche convenire che sotto il profilo estetico i suoi pregi siano alquanto limitati, ma si tratta di un prodotto letterario di un certo rilievo, testimonianza di un gusto e specchio fedele della sensibilità di un ambiente sociale largamente rappresentato nella città del Quattrocento.

Il mercante economo è l'anello di collegamento tra la società domestica e quella cittadina. L'esercizio della professione serve, come abbiamo già visto, ad assicurare i mezzi di finanziamento della sua gestione economica, ed è appunto questa funzione che legittima moralmente la ricerca del profitto e ne stabilisce la misura. Per questo lo spazio riservato al mercante e alla mercatura è relativamente contenuto, occupando meno della

metà del trattato, soprattutto se si confronti con le poche pagine che Alberti dedica all' "esercizio civile utile alla famiglia", cioè a procurarsi i soldi per coprire le spese.

E in questa prospettiva, ammette Tucci, ci pare che il *Libro dell'arte di mercatura* rivela meglio le sue caratteristiche e la sua originalità.

BIBLIOGRAFIA

"Benedetto Cotrugli Raguseo: Il libro dell'arte di mercatura" a cura di UGO TUCCI, Arsenale editrice, Venezia, 1990.

Dvojezično izdanje u prijevodu prof.dr. Ž. Muljačića – "Di M. Benedetto Cotrugli Raguseo: Della mercatura e del mercante perfetto", Dubrovnik, 1989.

Međunarodni znanstveni skup "Dubrovčanin Benedikt Kotruljević: hrvatski i svjetski ekonomist XV stoljčæa, Dubrovnik, 1966.

Perica Domijan, prof.

Predavač za francuski i talijanski jezik na Fakultetu za turizam i vanjsku trgovinu, Dubrovnik

PRIKAZ IZDANJA "KNJIGA O UMIJEĆU TRGOVANJA BENEDIKTA KOTRULJEVIĆA DUBROVČANINA" izdanje priredio UGO TUCCI

"Mudri ljudi ne uživaju toliko u snazi i izdržljivosti tijela i u bogatstvu, koliko u izvrsnosti duha i u kreposti." (Benedikt Kotruljević)

Sažetak

U ovome radu se želi dati kratki prikaz zadnjega venecijanskog izdanja pod naslovom "Knjiga o umijeću trgovanja", kojega je 1458. napisao slavni Benedikt Kotruljević, a ovom prilikom uredio talijanski profesor Ugo Tucci.

Ugo Tucci je rođen u Spoletu i predavao na Sveučilištu u Trstu, a dugi niz godina i u Veneciji kao redovni profesor Povijesti ekonomije. Njegovi interesi su bili usmjereni na različita područja toga predmeta što je pokazano u brojnim radovima izdanim u Italiji i inozemstvu. Ovo izdanje mu je ponuđeno u trenutku kad napušta nastavu zbog poodmakle životne dobi.

Knjiga je sastavljena od dva dijela. Prvi dio sadrži uvod od deset poglavlja na 128 stranica, a u drugome dijelu je originalni Kotruljevićev traktat koji je izašao prvi put 1573. u izdanju poznatog Frana Petrića. Taj prvi tekst je, kao što se zna, bio prilično oštećen, proizvoljno izmijenjen i preuređen sa dodacima i prekidima koji su neke odlomke činili skoro potpuno nerazumljivima. U ovome radu se želi dati kratki osvrt na Uvod Uga Tuccija u kojemu autor na osnovi prikupljenih podataka iz raznih izvora daje zanimljivu analizu i svoja razmišljanja o cjelokupnome djelu.

Ključne riječi: prikaz knjige, Ugo Tucci, Benedikt Kotruljević, traktat.

Perica Domijan

Lecturer in French and Italian at the Faculty of Tourism and Foreign Trade, Dubrovnik

REVIEW OF THE EDITION "BOOK ON ART OF TRADE BY BENEDIKT KOTRULJEVIĆ OF DUBROVNIK"; edition prepared by UGO TUCCI

"Wise men do not enjoy so much in the strength and stamina and wealth, as in the perfection of the spirit and in virtue." (Benedikt Kotruljević)

Summary

This paper tries to give a short presentation of the last Venetian edition named "Book on Art of Trade", written by famous Benedikt Kotruljević in 1458, and for this occasion prepared an Italian professor Mr. Ugo Tucci.

Ugo Tucci was born in Spoleto, lectured at the University of Trieste. He also lectured for many years at the University of Venice as a full professor, teaching History of Economy. His interests were directed towards different areas of this subject, which can be seen in many papers published in Italy as well as abroad. He was offered this edition when he was leaving the University due to his age.

The book comprises two parts. The first part has ten chapters on 128 pages, and the second part consists of an original tractate by Kotruljević, published in 1573 for the first time by a famous Frano Petrić. As it is known, this first text was rather damaged, arbitrary changed and altered, including appendixes and interruptions that made some of the chapters almost completely incomprehensible. This paper tries to give a short review on the Introduction by Ugo Tucci, in which the author, based on collected information of different origins, gives an interesting analysis and his own thoughts on the work.

Key words: review of the book, Ugo Tucci, Benedikt Kotruljević, tractate.