

ALGUNOS ASPECTOS DE LOS MANUALES DE *MERCADURÍA*.
EL VALOR DEL APRENDIZAJE.
*LA PEREZA ES LLAVE DE LA POBREZA*¹

SOME ASPECTS OF MEDIEVAL MANUALS FOR MERCHANTS.
THE VALUE OF LEARNING.
SLOTH IS THE KEY TO POVERTY

BETSABÉ CAUNEDO DEL POTRO
Universidad Autónoma de Madrid

Resumen: El objetivo de este trabajo es presentar algunos aspectos claves del aprendizaje mercantil que aparecen indisolublemente ligados en diferentes manuales de *mercadería* medievales. Con títulos muy esclarecedores, pretendieron la forja de un buen mercader merecedor de éxito. Para ello, le proporcionan una información mercantil rigurosa y necesaria, le muestran unas técnicas consideradas imprescindibles, pero también un conjunto de preceptos, reglas y recomendaciones relativas a su forma de comportamiento, que podían y debían aprenderse. Su práctica ayudaría al nuevo grupo mercantil a conseguir la benevolencia de la sociedad y su definitiva redención social a la vez que reforzaba su coherencia grupal. Entre estos manuales de *mercadería* se menciona un brevísimo fragmento de un hasta ahora desconocido manual para mercaderes portugués, sobre el que es necesario seguir trabajando.

Abstract: The purpose of this paper is to present some key aspects of the learning of the merchant's trade that appear closely linked in various mediaeval merchants' manuals. With very illustrative titles, their aim was to produce able merchants deserving of success. For that purpose, they provided rigorous and necessary mercantile information, they demonstrated techniques that were considered essential and they also presented a set of precepts, rules and recommendations relative to attitudes and behaviour, which should and could be learnt. Putting all this into practice would assist the emerging merchant class in obtaining the benevolence of society and their definitive social redemption, while reinforcing their coherence as a group. Mentioned among these merchants' manuals is a brief fragment from a hitherto unknown Portuguese manual for merchants, on which there is still work to be done.

¹ "A priguça he chave da proveza". Significativa expresión que creemos puede ser un manual portugués de "mercadería", cuya novedad queremos vivamente destacar. Se cobija en Archivo Distrital – Biblioteca Municipal de Évora, Códice CXXI, 2-19, f. 181v, con la siguiente nota: "este códice tiene numeración coetánea"; según ella el presente texto aparece en los ff. 181v–182v. Sin embargo, han desaparecido muchos folios del original. Por esta razón, probablemente en el siglo XX, se superpuso a la numeración coetánea otra reciente, colocada entre paréntesis (...). Según está, el texto ocupa los folios 130v–131v. Queremos dar las gracias a nuestro buen amigo Luis Miguel Duarte por su valiosísima ayuda en la localización del texto y en su reproducción.

Este trabajo ha sido realizado en el marco del proyecto de investigación HUM2007-63856, "La transmisión del saber técnico y profesional en la Edad Media: literatura técnica en la España medieval", subvencionado por el Ministerio de Ciencia y Tecnología, parcialmente con fondos FEDER.

Palabras clave: manuales de *mercaduría* medievales; formación mercantil; habilidades técnicas; valores; pautas de comportamiento; coherencia grupal.

Keywords: mediaeval merchants' manuals; merchant training; technical abilities; values; behaviour patterns; coherence as a group.

SUMARIO

1. Desarrollo del comercio. Nuevas necesidades.– 2. Una enseñanza específica. Habilidades técnicas y pautas de comportamiento.– 2.1. Habilidades técnicas.– 2.2. Pautas de comportamiento.– 2.3. Valores. Aceptación social y coherencia grupal.– 3. A modo de conclusión.– 4. Fragmento del manual portugués.– 5. Bibliografía citada.

1. DESARROLLO DEL COMERCIO. NUEVAS NECESIDADES

El crecimiento y dinamismo de los mercaderes de los siglos XIII y XIV en Europa Occidental estimularon y demandaron un inherente desarrollo técnico, pues la buena marcha de los negocios, exigía, cada vez más claramente, una mejor preparación e instrucción. Los nuevos hombres de negocios necesitaron un aprendizaje eficaz y rápido que les permitiese organizar y racionalizar su oficio. De ese modo, acuciados por unas novedosas y recientes exigencias, comenzaron a elaborar una auténtica “cultura mercantil y financiera” que sobrepasaba el simple nivel de las tradiciones orales o de las prácticas empíricas –que nunca se desecharían– y que se fijó por escrito. Los *manuales de mercaduría* y los *manuales de ábaco*, de aritmética mercantil, son los mejores exponentes de esas nuevas necesidades de instrucción puestas al servicio de una técnica mercantil cada vez más depurada.² Los manuales de este tipo muestran una auténtica literatura técnica, innegable aunque no profusa, que comenzó a difundirse por Europa Occidental como consecuencia del contacto del mundo musulmán y la Europa cristiana a través, aunque no únicamente, de la gran vía de comunicación y difusión que fue el Mediterráneo. Los contemplamos también como muestra de una actividad técnica puesta al servicio de la actividad comercial totalmente ensamblada, primero en la Europa del Sur y mediterránea y más tarde en la fachada atlántica y la Europa Central. La existencia de más de 300 *manuales de ábaco* y más de una docena de *manuales de mercaduría*³ medievales respalda

² Debemos mencionar algunos trabajos, ya clásicos, sobre la educación mercantil: G. Airdi (a cura di), *Gli orizzonti aperti*; F. Borlandi, *La formazione*; M. Cassandro, *Istruzione tecnica*; C.M. Cipolla, *Istruzione e sviluppo*; A. Fanfani, *La préparation intellectuelle*; A. Saponi, *La cultura del mercante*; C. Bec, *Les marchands écrivains*, o C.B. Mason, *Renaissance business*, donde presenta diferentes manuales de comercio y realiza un interesante análisis comparativo de los que considera más significativos. Le interesan sobre todo desde el punto de vista de su contribución al proceso educativo. Para los últimos años de la Edad Media, F. Angiolini, D. Roche, *Cultures et formations*.

³ Hemos repetido en diferentes ocasiones el elevado número de manuscritos italianos, más de 300, que presenta W. Van Egmond, en su valiosísimo catálogo, *Practical Mathematics*. Después de su publicación, se identificaron, según el mismo autor, una docena más. Dominaron los italianos, pero no fueron los únicos, ya que textos franceses (unos 30 manuscritos franceses elaborados durante el mismo período y que ocupan la segunda posición en el acervo de la producción de la aritmética comercial), catalanes, alemanes, castellanos..., se incorporarían a este elenco. Los tres ejemplos castellanos que yo misma he presentado en anteriores trabajos prueban la falsedad de la afirmación en el sentido de que una literatura técnica y comercial se había difundido solamente por Cataluña, Valencia y Baleares, durante el siglo XV, en contacto directo con los círculos mercantiles italianos. Últimamente, J. Docampo, *A new source*, ha realizado un buen estudio del manuscrito conservado

plenamente el término “cultura del ábaco” descrita por Jean Hoyrup⁴ y muestra como los logros técnicos se desplazaban al igual que las mercancías, colocándose, cada vez con mayor eficacia, en unos “mercados internacionales”. Una eficacia que, no lo olvidemos, venía propiciada por esos mismos logros técnicos.⁵ Los mercaderes se vieron obligados a ampliar sus conocimientos generales y técnicos para ofrecer productos que se vendían en mercados cada vez más lejanos, además de crear redes empresariales, financieras y de transporte que funcionasen eficientemente. Los *manuales*, obras de consulta, orientaron a los mercaderes medievales sobre las complejidades del comercio. Su objetivo fue capacitarles y transmitirles los conocimientos técnicos necesarios para progresar. Ante unos retos y unas necesidades similares, se respondió con soluciones también muy similares que se perfeccionarían y multiplicarían en tiempos modernos⁶.

Unos nuevos manuales, sí, pero también necesitaron una nueva institución docente ya que las existentes no se avenían, no se ajustaban plenamente, a sus nuevas exigencias profesionales. Así surgió la escuela de ábaco, *botteghe*,⁷ escuela privada o pública que aseguraba la instrucción demandada por los nuevos hombres de negocios, a quienes consideramos auténticos diseñadores de su propia educación, una genuina y original “formación profesional” que debería combinar teoría y práctica y que se alejaba tanto de la proporcionada por las antiguas escuelas monásticas como de las flamantes e innovadoras universidades.⁸ En estos centros, con manuales de este tipo –sin olvidar tampoco la figura del profesor particular– los futuros mercaderes aprendían los rudimentos teóricos de su profesión, que luego completarían con el ejercicio práctico de la misma en la tienda, taller o factoría.⁹ Los objetivos de formación emanaban tanto de los deseos personales como de necesidades externas.

en la Biblioteca Nacional al que yo misma me había referido en diferentes ocasiones. Para los *manuales de mercadería*, remito a la presentación que hago en B. Caunedo, *La formación*. A los allí mencionados en las pp. 449-453, debemos añadir como mínimo uno portugués, del que hemos tenido constancia últimamente y que mencionamos en el título. Y, con carácter más general pues supera los límites cronológicos del presente trabajo, J. Hoock, P. Jeannin, *Ars Mercatoria*. Apenas 16 títulos de los aquí recogidos son anteriores a 1500. Entre ellos figuran manuales de aritmética mercantil, manuales *di mercantintie* y el Anónimo *Coutumes de la Mar*. Especial referencia se puede hacer al tercer tomo, elaborado en colaboración con Wolfgang Kaiser, con el subtítulo *Analysen 1470-1700*, que vio la luz unos años más tarde, en 2001.

⁴ Así la denomina Jean Hoyrup cuando nos explica la enorme difusión de estos manuales: J. Hoyrup, *Jacopo da Firenze*, pp. 27-29.

⁵ Así lo ha puesto de manifiesto Hilario Casado en lo que denomina *poder del saber*: H. Casado, *El comercio internacional*.

⁶ Un elevado número de obras de este tipo publicadas en la Edad Moderna se recogen en el *Ars Mercatoria* mencionado en la nota 2.

⁷ Gino Arrighi, Raffaella Franci, Laura Toti Rigatelli, Richard A. Goldthwaite y Elisabetta Ulivi nos ofrecen un amplio y completísimo panorama sobre estos centros donde los futuros mercaderes adquirían los rudimentos teóricos de su profesión: G. Arrighi, *Un “programa” di didattica*; R.A. Goldthwaite, *Schools and Teachers*, se detiene en la explicación de su funcionamiento en pp. 22-23; R. Franci, L. Toti, D. Gori, *Introduzione all’aritmetica*, pp. 25-26; L. Traviani, *Monete*. También, E. Ulivi, *Scuole e maestri* y, de la misma autora, *Benedetto da Firenze*.

⁸ Señalamos algunas diferencias en B. Caunedo, *Una enseñanza*, vol. 1, pp. 209-222.

⁹ Véase B. Caunedo, *La formación*, pp. 443 y ss.

2. UNA NUEVA ENSEÑANZA: HABILIDADES TÉCNICAS Y PAUTAS DE COMPORTAMIENTO

2.1. Habilidades técnicas

Estamos viendo como una buena formación mercantil se perfilaba claramente como garantía del anhelado éxito profesional. Ésta debía combinar adecuadamente diferentes elementos teóricos y prácticos para obtener el resultado esperado. Sí hasta ahora no se había dudado de la importancia y peso del elemento práctico de la misma, en este momento, deseamos poner de manifiesto e insistir en la no menor relevancia y trascendencia del ingrediente teórico. Para hacerlo sería suficiente fijarse en que los mismos mercaderes protagonistas de su crecimiento, consideraban que eran tres las condiciones que necesitaban reunir todos aquellos que quisiesen dedicarse con garantía al ejercicio del comercio. Necesitaban: dinero o patrimonio, destreza en el cálculo mercantil y conocimientos contables.¹⁰ Dos de ellas aluden claramente a su formación teórica: destreza en el cálculo mercantil y conocimientos contables. Pero, ¿podemos estar seguros de esta afirmación? En principio, sí, pero sin olvidar que incluso sus manuales, los ejemplos más claros de una “cultura libraria”, ofrecían un enfoque pragmático y no conocimientos especulativos. Nunca se perdían en digresiones teóricas.¹¹ Además, esos conocimientos teóricos previos a la práctica diaria de la profesión seguían incrementándose con la experiencia derivada del propio ejercicio de la misma y también con el uso de unas acertadas fuentes de información. La mejor manera en que se combinaron esta teoría y práctica, fue con una preparación “escolar” en un primer momento, y en un segundo, con el ejercicio de la factoría que seguía también unas pautas preestablecidas y más o menos regladas.¹² No era lo mismo conocer un procedimiento que saber utilizarlo en la realización de una tarea.

Ejemplos de esta simbiosis los encontramos en diferentes momentos del siglo XIV y XV, y también en diferentes lugares: Italia, Cataluña, Mallorca... ¿No fue el florentino Francesco Balducci Pegolotti, factor de los Bardi, el autor de uno de

¹⁰ Son las que nos presenta Luca Pacioli en su *Summa de Aritmetica, Geometria, Proportioni et Proportionalita* (E. Hernández, *Luca Pacioli*). En este tratado especifica que se limita a explicar el método que utilizan los mercaderes para registrar sus anotaciones, exponiendo a estos efectos, “el método de Venecia, que es ciertamente el más recomendable de todos y que puede servir de orientación en todos los demás casos”. Esta parte consta de 36 capítulos donde se detallan la técnica de la partida doble; la naturaleza y forma de funcionamiento de los tres libros principales: Borrador, Diario y Mayor; el sentido y razón de ser de la contabilidad; las reglas prácticas de anotar el patrimonio y las operaciones comerciales comenzando por la clasificación, valoración y registro de los bienes poseídos; el modo de cerrar y traspasar las cuentas y los libros y de hacer el balance de comprobación; las particularidades de determinadas operaciones y de su contabilización, como las baratas, las compañías, las cuentas con organismos públicos, bancos, etc. aspectos que va desbrozando uno a uno con minuciosidad el autor mencionado. Seguimos lo por él reseñado en la obra citada, pp. 72-80. Hemos elegido esta edición castellana de la obra de Pacioli y no la italiana de A. Conterio, B.S. Yamey, G. Belloni, *Trattato di partita doppia*, porque es con la que hemos trabajado y por tratarse, además, de una preciosa edición facsimilar. Ambos trabajos vieron la luz en el mismo año.

¹¹ Una de las principales características de las colecciones de problemas que se insertan en todos los manuales de ábaco es su perfecta adecuación al mundo real. Sus enunciados reflejan situaciones en las que los jóvenes se desenvolvían. Fue ésa, en parte, garantía de su éxito. Ver al respecto B. Caunedo, *Una enseñanza*, p. 217.

¹² La preparación práctica y ejemplos de diferentes grados en el ejercicio de la factoría pueden seguirse en B. Caunedo, *Factores burgaleses*.

los *manuales de mercadería* más conocido?¹³ ¿No le sirvieron esos años de tratos, de viajes, su estancia en Amberes, Brujas, Nápoles, Inglaterra, Chipre... para contar con minuciosidad lo que había visto, su propia experiencia personal y ofrecerla para el provecho de su compañía? ¿No fue su intención mejorar la eficiencia de sus aprendices y empleados, aunque hoy contemplemos la *pratica della mercatura* como mucho más que una herramienta de trabajo para la firma comercial? Una manera rápida de aprender los intrincados detalles de la actividad era seguir las indicaciones de quien hubiese alcanzado su dominio.

El primer manual hispánico de *mercadería*¹⁴ incluye en sus páginas además del contenido común a todos ellos como descripción de las mercancías, relaciones económicas entre zonas, equivalencias de monedas, pesas y medidas, tarifas aduaneras, impuestos mercantiles, rutas, ferias, mercados,¹⁵ cálculos aritméticos. Cien años más tarde, en 1485, Benedetto Cotrugli en su precioso manual *Della mercatura et del mercante perfetto*¹⁶ da un paso más, y junto a las cuestiones generales trata de los conocimientos que debe poseer un hombre de negocios. No duda en considerar los conocimientos contables como fundamentales al igual que la aritmética, la buena escritura y la gramática. Nos ofrece algunas consideraciones generales sobre la utilidad y objeto de la contabilidad así como de la naturaleza y uso de los tres libros: borrador, diario y mayor que recomienda utilizar.¹⁷ Contiene casi todos los elementos que unos años más tarde desarrollaría Luca Pacioli tradicionalmente considerado el padre de la partida doble, sin que ello empañe el mérito y originalidad de la obra del franciscano

¹³ F.B. Pegolotti, *La pratica della mercatura*. Se impone una nueva edición crítica. El más antiguo conservado parece ser el titulado *Memoria de tucte le mercanti*, redactado en Pisa en 1278 y estudiado por R.S. López, *Un texte inédit*.

¹⁴ M. Gual, *El primer manual*; fechado en 1385.

¹⁵ El éxito de los mercaderes dependía en parte de estar bien informados. Todos los manuales comparten una información de este tipo de carácter general. Dieron una enorme importancia a las operaciones de cambio mostrando detalles vitales, también al comportamiento de los precios. Estaba claro que los mercaderes, a medida que se complicaba su actividad, necesitaban disponer de una mejor y más fiable información, más que nunca en tiempo de recesión, de descenso de actividad económica, de incertidumbre y dificultades. De ahí que su número se incrementase tras la "crisis del siglo XIV". La calidad y el valor de la información servirán para tomar las mejores decisiones. Se convierte en fundamental. Quizá se hubiesen identificado algunos problemas y se trataba de dar los pasos necesarios para reducir las posibilidades. Se lograba, en parte, aprendiendo sobre el mercado, clientes y de que se planteasen los altibajos del negocio. L. Cifuentes, *La ciència en català*, pp. 310-313, nos ofrece un breve panorama de los producidos en la Corona de Aragón. Javier Docampo Rey también ha considerado los manuales de mercadería como fundamentales en el proceso de formación del mercader, centrándose en el ámbito catalán. (J. Docampo, *La formació professional*).

¹⁶ B. Cotrugli, *Il libro dell'arte*. Excelente edición con buen estudio preliminar. Esta obra se divide en cuatro libros. En el primero expone los conocimientos que debe poseer el hombre de negocios, entre los que destaca la contabilidad; en el segundo, cuestiones morales y religiosas; en el tercero, las cualidades morales que deben adornar a un mercader; y en el cuarto, otras cuestiones relativas a su vida y familia, desde cualidades de su esposa a la educación de sus hijos o el trato con la servidumbre. Se podrían destacar las observaciones especiales para las mujeres, más obligadas que sus esposos a ser cultas, discretas y modestas: "mercante debbe essere buono scriptore, abachista et quademiere, ciò è tenere et menare bene uno libro et cet etiamdio buono rectorico, il chè gli è necessarissimo, perchè la gramática fe e homo intelligente in cognoscere bene uno contracto, uno comandamiento, uno privilegio" (Libro Tercero, cap. 3, p. 210).

¹⁷ E. Hernández, *Benedetto Cotrugli*.

italiano¹⁸ y las prácticas toscanas anteriores en el tiempo¹⁹. Ambos valoran y aprecian exactamente las mismas destrezas. Su necesidad dependía claramente de la cantidad de operaciones que se quisiesen registrar. A medida que la complejidad y el número de transacciones aumentaba resultaba evidente que el registro no podía hacerse de cualquier manera. Era necesario efectuarlo de forma clara, ordenada y metódica. La contabilidad medieval que pretendía el seguimiento de la marcha de los negocios y de la situación patrimonial del mercader, implicaba orden, disciplina y requería una adecuada formación aritmética. El propio Pacioli no dudaba en afirmar, haciendo suyo un dicho popular, que *el que tiene un comercio y no está al tanto de él, los dineros se le escapan volando igual que si fueran moscas*; para continuar: *y, según como le vayan los negocios, así actuará; y, si para ello le faltara alguna información, siempre podrá añadir nuevas cuentas, tantas como necesite*.²⁰

En ese momento, la nueva disciplina, la contabilidad, era considerada útil y necesaria. Harían falta casi 300 años para encontrarla imprescindible. Goethe no dudará en considerarla *una de las mejores invenciones del género humano*, y por lo tanto, *todo el que aspire a administrarse bien debiera adoptarla*.²¹

Esas mismas destrezas también supieron apreciarlas en el siglo XV los propios mercaderes. Sus testimonios así nos lo confirman. Si nos trasladamos a Castilla nos encontramos con que Fernando de Covarrubias, fue considerado en su entorno como uno de los más dinámicos y afamados mercaderes burgaleses de finales del siglo XV. Los que así lo consideran alegan que esa fama y reputación se la ha granjeado en gran parte su formación aritmética: *era entendido en cuentas, uno de los que en estos reinos más saben e entienden en libros de caja e en cuentas entre mercaderes*.²² Vemos que se valoran y aprecian exactamente las mismas habilidades teóricas que en Italia y que acabamos de mencionar.

2.2. Pautas de comportamiento

Es fácilmente apreciable que a los nuevos mercaderes se les exigía unos conocimientos específicos sobre su actividad y que la instrucción constituía una herramienta insustituible y necesaria. Los diferentes *manuales de ábaco* y de *mercadería* se la proporcionaban y ayudaban en su consecución, a la vez que su existencia prueba la total confianza en la instrucción como medio de capacitación profesional. Pero estos manuales también cumplieron otra importante función que queremos destacar,

¹⁸ *Ibidem*, p. 90. Señala cómo ambos bebían en unas tradiciones y prácticas contables vigentes entonces en Italia.

¹⁹ No podemos olvidar los estudios sobre contabilidad de Federico Melis que muestran como el método de la partida doble fue utilizado en el mundo mercantil toscano con anterioridad a la obra de Cotrugli: F. Melis, *Storia della ragioneria*. Está claro que la contabilidad de los mercaderes era patrimonial y contenía cuentas para registrar la riqueza del propietario de los libros. Independientemente de todo posible debate historiográfico, en los primeros tiempos de la partida doble, contabilidad de los mercaderes, ideada por y para ellos, fue habitual encontrar contabilidades que solamente contenían cuentas patrimoniales relativas a la marcha de los negocios. Esta problemática la analiza E. Hernández, *Reflexiones sobre la naturaleza*.

²⁰ E. Hernández, *La historia de la contabilidad*, p. 14.

²¹ Decía Goethe: "Welche Vorteile gewährt die dopplete Buchhaltung dem Kaufmanne! Es ist eine der schönsten Erfindungen ders menschlichen Geistes" ("es una de las mejores invenciones del género humano y –continuará– todo el que aspire a administrarse bien debiera adoptarla"). Es ésta la traducción que nos brinda Miguel Salmerón en la obra de J.W. Von Goethe, *Los años de aprendizaje*, Libro I, cap. 10, p. 117.

²² Véase B. Caunedo, *Comercio y hombres de negocios*, p. 271.

pues en algunos de ellos además de habilidades técnicas se incluían todo un conjunto de normas de conducta, valores, virtudes... exigibles a los mercaderes en el desempeño de su actividad. Analizándolas vemos que actuaron como guías de comportamiento reguladoras de una conducta determinada, y como la adopción de unas determinadas pautas de comportamiento facilitó la legitimación y aceptación social del grupo mercantil. A la vez, se reforzaba su coherencia afianzándose un cierto proceso de diferenciación social. El fortalecimiento del grupo sólo podría ser posible cuando el mercader cultivara una serie de valores éticos y de principios de comportamiento de acuerdo a los ideales de una sociedad. Ésta no parecía dispuesta a tolerar comportamientos que no fuesen éticos en un grupo que aspiraba a la aceptación social. Demandaba una apropiada formación en valores que debían ser compartidos por los que ejerciesen una misma profesión; así se creaba y reforzaba el sentimiento de pertenencia a un grupo social específico. Vemos que estos manuales, estaban destinados con exclusividad a los miembros del grupo mercantil, no a un público general.

Teniendo en consideración breves comparaciones entre diferentes *manuales de mercadería*,²³ vemos que la regulación conductual fue similar aunque se hubiesen elaborado en países diferentes. Los mercaderes guardaban semejanza y afinidad entre sí, y los manuales se dirigían a ellos y hablaban de un mundo que les resultaba familiar sin pretender alcanzar a otros grupos. Su objetivo prioritario fue en todos los lugares, la forja de un buen mercader merecedor del éxito empresarial. Podemos decir que perseguían la promoción y triunfo social. Tenían objetivos y enfoques comunes y cubrieron por tanto necesidades y metas iguales. Esta similitud conduce a pensar en una práctica o conducta mercantil general, pública, reiterada y uniforme en una época y al menos en la amplia franja mediterránea.

2.3. Valores. Aceptación social y coherencia grupal

Los diferentes manuales de mercadería consultados son unánimes a la hora de enumerar las virtudes y valores recomendados. Todos destacan como fundamentales: la prudencia, la circunspección, la caución, la integridad, la justicia, la fortaleza y la templanza. También la constancia, la paciencia, la diligencia, la honradez, la audacia y la honestidad.²⁴ Pero algunos van más allá y se presentan como auténticos manuales prácticos de moral social. Así lo hace Benedetto Cotrugli, quien amplía manuales anteriores y quiere enseñar todo lo que se ha de hacer o evitar para ser apreciados por los demás y tener, asimismo, éxito en los negocios. Los “mercaderes perfectos”, como los que él aspira a formar y para los que ha elaborado su manual debían cuidar su porte,²⁵ ser amables, apacibles, honestos, generosos, agradables en el trato, alegres, pacientes y sobrios...²⁶ También buenos conversadores y oradores. Le da una enorme importancia al don de la palabra y así, para ser “juicioso en palabras” y triunfar en su dominio, les aconseja no abordar temas impertinentes, no interrumpir a los demás

²³ Como la que en su día hizo M.Gual, *El primer manual*; véanse los cuadros tras la p. 45 de su manual. Sobre los “manuales catalanes” nos presenta un breve resumen L. Cifuentes, *La ciència en català*, pp. 310-315.

²⁴ Gual, una vez que ha presentado las cualidades del buen mercader (pp. 29-30), compara, como dijimos en la nota anterior, seis manuales, cuatro del siglo XIV: Pegolotti, Tarifa veneciana, Práctica Datiniana y Saminiato de Ricci, y dos del siglo XV: el Manual da Uzzano y el de Chiarini. Todos están de acuerdo en valorar las virtudes mencionadas. También lo hacen otros manuales no comparados por Gual como el de Cotrugli.

²⁵ B. Cotrugli, *Il libro dell'arte*, Libro Tercero, Cap. 1, p. 208.

²⁶ *Ibidem*, Cap.15, pp. 224-225.

cuando hablan, no ser demasiado prolijos sino claros, lúcidos y breves, y sobre todo, tener en cuenta quien es el interlocutor y adecuar siempre el tono a la situación.²⁷ Por el contrario, “el mercader perfecto”, no ha de ser rencoroso, ni vengativo, ni violento, avaricioso o usurero.²⁸ Debe huir de la gula y de la embriaguez,²⁹ también de la lujuria, ya que no duda en recomendar al mercader cierta castidad, “una sola mujer”.³⁰ En una palabra, debe tener “tranquilidad de ánimo”, estado que le resultaría sumamente beneficioso, ya que además de facilitar su trato con los demás, tener éxito en sus negocios, prolongaría su vida.³¹ En todas las cualidades que destaca insiste que ha de prevalecer siempre “el justo medio”. Aunque lo observamos con carácter general es muy claro y a la vez sutil cuando se refiere a la generosidad y prodigalidad. Se ha de ser generoso pero no pródigo. Se debe retribuir “ampliamente pero no abundantemente”.³²

Además de enumerar los conocimientos técnicos y habilidades humanas que han de adornar al mercader, Cortugli, se permite aconsejarle sobre qué negocios emprender o cómo elegir a sus socios ya que tendrá muchos conocidos pero pocos amigos. Así, le insta a analizar todas las iniciativas y proyectos de negocios que se le presenten, a reflexionar sobre ellos, pero a emprender y concluir solamente aquellos que se ajusten a su capacidad económica y de gestión. En el momento de elegir a sus socios le recomienda desconfiar de los presuntuosos, petulantes, ostentosos y fatuos.³³ Pero por encima de todo, el “mercader perfecto” debe perseguir y procurar el buen nombre de su firma. Éste debe prevalecer incluso en situaciones que signifiquen pérdidas coyunturales. A largo plazo, no duda que generará beneficios.³⁴ Siguiendo los consejos de su manual, no duda que los mercaderes triunfarán, alcanzarán éxito, gloria y prosperidad, aunque reconoce que la fortuna siempre ayudará y reforzará una adecuada preparación.³⁵

Fijándonos en estos valores vemos que lo que estas pautas pretendían conseguir era:

- dedicación y esfuerzo en el trabajo
- honestidad en sus negocios
- honorabilidad en sus relaciones sociales
- responsabilidad en sus acciones

²⁷ *Ibidem*, Cap. 18, p. 227.

²⁸ *Ibidem*, Cap. 15, p. 223.

²⁹ *Ibidem*, Cap. 18, pp. 225-226. Gual también comenta que el manual analizado entra en el campo de la sociología humana dando consejos como “no hablar mal de otros, huir de la embriaguez y la gula, gastar con moderación” (p. 30). Poco antes, nos había dicho que debía amar al prójimo y tener presente que, así como él no desea ser engañado, tampoco debe engañar a nadie.

³⁰ B. Cortugli, *Il libro dell'arte*, Libro Tercero, Cap. 17, p. 225: “casto cum sola uxorre, perché el coito distruggie la borsa et la persona et mancha l'intellecto”.

³¹ *Ibidem*, Cap. 15, p. 223: “il medico cognobbe la tranquillità della bene composta mente essere cagione della sua lunga et prospera vita”.

³² *Ibidem*, Cap. 14, p. 221: “conviene retribuire li benefitti amplamente una non farne abundanter”. Esta reflexión la acompaña con una distinción con respecto al noble. Mientras que éste puede dar con largueza, sin medida, el mercader debe meditarlo, ya que es inherente a su profesión el perseguir un beneficio.

³³ *Ibidem*, Cap. 18, p. 228.

³⁴ *Ibidem*, Cap. 6, p. 216. Para ilustrarlo narra una anécdota de Cosimo de' Medici a quien un forastero demandaba 300 ducados que decía haber depositado en su banco. Cosimo, conector de la falsedad de un depósito que no figuraba en ningún libro ni apunte, ordena que sea entregada la cantidad demandada, para mantener así su fama, buen nombre e integridad.

³⁵ *Ibidem*, Cap. 5, p. 215.

Trabajo, honestidad, honorabilidad, responsabilidad... Especialmente queremos resaltar el reconocimiento y aprecio que se hace del esfuerzo y trabajo, pues nos permite conectar directamente con el breve fragmento del texto portugués localizado en Évora. A falta de estudios más profundos³⁶, vemos una clara exaltación del trabajo duro como factor de éxito. Va incluso más allá e identifica pobreza con pereza y actividad y dedicación con beneficio, considerado éste una justa recompensa: *a priguíça he chave da proveza e aguça he chave* (f. 182)³⁷ *da riqueza, ca o buliço he carreira pera chergar a ganho e a muita fulgura traz o homem pedir e nom se podem acabar os grandes feitos sem grandes trabalhos* (f. 182r). Para el anónimo autor de este manuscrito, un buen mercader debería desterrar la inactividad, la indolencia, la desidia y la negligencia. Sólo el trabajo duro y el esfuerzo le granjearían buenos resultados y lo que tal vez fuese más importante, la ayuda divina: *e a priguíça e o descuydamento aduz* (f. 182v) *hoem a pobreza e aquelle que he bem andante em este mundo e no outro he quem Deos querer ajudar e guardar* (ff. 182r-v). La riqueza que tanto se anhelaba, sólo se conseguiría con dedicación. Cuanto mayor fuese la entrega, mayor sería la recompensa. Se reconoce el esfuerzo individual como uno de los elementos fundamentales para alcanzar la prosperidad económica.

Además de la insistencia unánime en este tipo de valores, algunos manuales como el *Il libro dell'arte di mercatura* atisban nuevas posibilidades que estimulan flamantes aptitudes tales como: capacidad de iniciativa, cálculo, ahorro, prudencia inversora... que resultarían imprescindibles para moverse con soltura en el terreno de los negocios.

El modelo conductual formulado no encuentra excepciones a la regla pues propone normas de carácter imperativo. El mercader así formado presumía ser una persona que se distinguía de los demás por un conjunto de valores y por un comportamiento ético que revelaba el ejercicio de un código que promovía valores éticos y morales. Pero estos textos no son propiamente escritos morales donde se establecen sin más deberes o prescripciones cuyo contenido sea ético. Están constituidos más bien por preceptos para la vida social regulándose el comportamiento respecto a otros. Parece que se trata de instituir una cierta moral social, un cierto comportamiento en relación con los otros. Además, tampoco debemos olvidar que se dirigen a un sector social determinado, no a todos los que quisiesen ser educados para la vida social, y que no podemos establecer con exactitud si las pautas que recogen estos compendios eran representativas de prácticas reales. Recogen modos de comportamiento que en la práctica ya se estaban produciendo y que también podían ser promotoras de conductas novedosas. Mas bien, serían síntesis de lo que debe hacerse y que si se sabe apreciar. Si volvemos a la Castilla de finales del siglo XV, constatamos que la excelente reputación del joven mercader Fernando de Castro se resalta con la hermosa frase era *un manço de muy linda criança*.³⁸ Crianza, cortesía, civilidad... tenían por entonces un alcance muy amplio y estaba ligado estrechamente a un concepto fundamental para la sociedad de aquellos días, al del honor.³⁹

Aunque ya hemos insistido más que suficientemente en el objetivo didáctico de estos manuales, queremos resaltar que también las pautas de comportamiento en

³⁶ Ver el inicio de este trabajo. Evidentemente es necesaria una rigurosa labor de contextualización.

³⁷ El original en números romanos: CLXXXII.

³⁸ También, "manço de pro e de mucha criança"... frases que dejan claro que el joven gozaba en Burgos de una excelente reputación. Véase B. Caunedo, *La formación*, p. 443.

³⁹ J. Laspalas, *La "reinención de la escuela"*, p. 95. Recoge el autor cómo la difusión de las "buenas maneras" quedó subsumida en una concepción educativa amplia y comenzó a delinear un programa de vida para niños y jóvenes a los que a partir de entonces se les llamaría "bien educados", pp. 96-97.

ellos recogidas podían aprenderse. Cualquier mercader mediante la instrucción adecuada y el esfuerzo individual propio podía aprender a comportarse con arreglo a los cánones de las buenas maneras que hasta entonces aparecían asociadas indisolublemente al estamento nobiliario. Este proceso de aprendizaje resulta innovador, incluso podríamos decir revolucionario; lentamente se fue imponiendo frente a la idea de que las buenas maneras eran patrimonio de los poseedores de un linaje nobiliario. A ellos aparecían asociadas como instrumento del que se servían para exhibir su prestigio y estimación social así como el carácter diferencial que poseían con respecto a otros grupos inferiores en rango social. Eran un medio de despliegue público de su honor. Al noble le resultaban relevantes las buenas maneras puesto que a través de ellas podía publicitar su condición de privilegiado y distinguido. Con ellas expresaban la conciencia de su propia valía, de sus modos de vida y se diferenciaban de otros grupos sociales. Estaba claro que las buenas maneras eran pertinentes para quienes precisaban del despliegue público de su honor.⁴⁰ Al noble se le presuponían por nacimiento; ahora el mercader podía y debía aprenderlas. En virtud de su esfuerzo, de sus méritos y de unos atributos adquiridos estarían en condiciones de acceder a una posición social acorde con su nivel de riqueza. Pero la sociedad les exigía también un comportamiento en consonancia con el grado de estimación social que querían adquirir. Debían demostrar a través de su conducta porqué eran dignos de alcanzar la estimación social que reclamaban. Necesitaban una conducta que los distinguiese frente a otros grupos, que les diferenciase y que tuviese siempre en consideración su presentación frente a los demás. Los *manuals de mercaduría* les ayudarían en este objetivo puesto que les proporcionaban una serie de preceptos cuya misión era guiar el comportamiento y suavizar las maneras. Su incursión en estos manuales nos revela su total confianza en la instrucción como medio de capacitación profesional. Las buenas maneras comienzan a ser valoradas por el grupo mercantil en términos de utilidad, del mismo modo que los conocimientos técnicos cuyo valor ya nadie ponía en duda. Además, estos nuevos atributos al igual que las habilidades técnicas podían adquirirse. Con todo ello se mostraba claramente que el éxito dependía de factores de naturaleza adquirida: instrucción, esfuerzo, mérito... Incluso podríamos decir que se alzan como factores prioritarios, puesto que gracias a ellos una persona atesora la posibilidad de ocupar una posición ventajosa. Al enarbolar la bandera del quehacer personal como factor de éxito en los negocios se negaba al tiempo los fundamentos del privilegio nobiliario. No podemos dejar de recordar que también en el siglo XV, intentaba abrirse paso la concepción teórica que apostaba por la difusión de los valores de la nobleza de privilegio o política, adquirida por méritos, frente al principio determinante de la sangre.⁴¹ Desde este punto de vista, estos manuales podrían considerarse revolucionarios. Si fuésemos un poco más allá, se podría decir, que dejaban abierto un pequeño resquicio a la afirmación de la igualdad de los seres humanos. Todos podrían aspirar a ocupar posiciones sociales de poder y prestigio, ya que de cada uno, de su esfuerzo personal y de sus capacidades, dependía el alcanzar el éxito social.

3. A MODO DE CONCLUSIÓN

Las profundas transformaciones que trajo el comercio podían producir vértigo a los ojos de muchos sectores influyentes que, sin embargo, no serían ajenos

⁴⁰ Una panorámica general sobre estos aspectos nos la ofrece M^a.C. Quintanilla, *La sociedad política*.

⁴¹ Véase eadem, *Los grandes nobles*, p. 134.

a la nueva realidad social que se imponía. La actitud de la Iglesia, de sus intelectuales más brillantes variará sustancialmente. Los pensadores cristianos ofrecieron el marco general que dio sentido a las prácticas mercantiles. Flexibilizaron sus concepciones económicas y de ese modo se acercaron y legitimaron al nuevo grupo. Comenzaron refiriéndose a la determinación del valor de las mercancías, después explicaron los conceptos de indemnización, remuneración del trabajo y del riesgo. Por último distinguieron entre usura e interés. Fueron los predicadores los que realmente recondujeron el problema de la inclusión del mercader en el orden social, pero su encauzamiento debía producirse dentro de unas pautas o normas de comportamiento comúnmente aceptadas⁴². La sociedad les demandaba una adecuada formación en valores y una cierta responsabilidad social. Unas guías de comportamiento como las que aquí hemos presentado, les ayudarían, pues debemos insistir en que los *manuales de mercadería* contribuyeron claramente a establecer los ideales morales y de conducta que los mercaderes debían cultivar en sociedad. Les ofrecían un patrón de comportamiento al que ajustarse para ocupar un puesto digno en la sociedad que ya había sabido reconocer la importancia, riesgo y utilidad de su trabajo. Por su mediación, el nuevo grupo mercantil fue adquiriendo una identidad que le permitía diferenciarse y distinguirse de otros grupos sociales a la vez que les facilitaría el crecimiento de virtudes ciudadanas, virtudes que empezaron a considerarse imprescindibles para la buena marcha de los negocios, para la prosperidad. Con ellas también se buscaron formas de distinción. Asimismo, estos manuales les enseñaron habilidades técnicas igualmente imprescindibles. No siempre una persona bien formada tomaba las mejores decisiones, pero ayudaba. Con respecto a la importancia de la formación, Benedetto Cotrugli se mostró rotundo: *el saber llevar bien y ordenadamente las escrituras enseña a saber contratar, comerciar y tener beneficio*⁴³. Rotundo también el documento portugués en su exaltación del trabajo: *la desidia agudiza la pobreza... la actividad es el camino para el beneficio... la holganza conduce a la pobreza*⁴⁴.

Estas máximas, ensartadas en los manuales mercantiles, no están lejos de la valoración moral del trabajo personal y condena de la ociosidad que hacen pensadores tan diferentes como Eiximenis o Savonarola,⁴⁵ o de la presentación que de los merca-

⁴² Los predicadores contribuyeron claramente a legitimar y a acreditar la actividad comercial y la economía de mercado desarrollando una ética que justificó la actividad lucrativa de los mercaderes y profesionales urbanos. La importancia y amplitud de este tema ha generado una ingente bibliografía que no podemos especificar pero tampoco obviar. Puede bastar como muestra referencias a algunas obras de uno de los grandes pioneros en el estudio de estos aspectos como Raymond de Roover y a las de Giacomo Todeschini, investigador que continúa trabajando en ellos en la actualidad. Así: R. de Roover, *The Concept of the Just Price*; idem, *San Bernardino*; idem, *Monopoly Theory*; idem, *Scholastic Economics*; idem, *The Scholastic Attitude*. Véanse también: J.T. Noonan, *The Scholastic Analysis*; G. Todeschini, *Un trattato francescano*; idem, *Il prezzo della salvezza*; idem, *I mercanti e il tempio*.

⁴³ Véase el cap. 13 del Libro Primero.

⁴⁴ Traducción libre de: “e sábede que a fulgura adoz proveza”, (f. 182r) y “o buliço he carreira pera chegar a ganho” (f. 182r).

⁴⁵ Eiximenis considera que nadie debe estar ocioso en la república, porque el hombre ocioso no sólo es inútil, sino dañoso a la comunidad de la que es verdadero enemigo. También Savonarola exalta el trabajo, condena la ociosidad y recomienda esforzarse para alcanzar lo que requiere la propia condición, la “*decenza dello statu suo*”, que ya no se estimará en el sentido del nivel estamental heredado, sino de lo que a cada uno pueda concurrir por sus méritos. J.M. Maravall, *Franciscanismo*, pp. 379-382.

deres nos hace el primero como personas discretas, corteses y prudentes.⁴⁶ La nueva valoración, claramente se imponía.

Si los mercaderes seguían los consejos presentados en sus manuales convirtiéndose en buenos profesionales, no cabía duda de que gozarían de prosperidad, del beneplácito de la sociedad y también de la ayuda divina como no duda en afirmar el anónimo autor del manual portugués.⁴⁷

Estos “nuevos valores” ya los detectaron los propios mercaderes, pues entre los más prestigiosos se fue generalizando una idea: los profesionales que tenían comportamientos socialmente responsables mejoraban sus resultados. De ahí su enorme importancia que no haría más que incrementarse con el transcurso del tiempo⁴⁸; pero ya en la Baja Edad Media fue patente que sólo tendrían éxito quienes fuesen competentes, quienes se perfeccionasen y quienes tuviesen mayores conocimientos. Además, en el contexto tan cambiante del siglo XV europeo, el comportamiento individual empezó a jugar un papel determinante en el éxito profesional. Los conocimientos resultaban esenciales pero únicamente el trabajo duro y sistemático y todo un conjunto de valores en alza como los que contenían los manuales para mercaderes los convertirían en resultados.

4. FRAGMENTO DEL MANUAL PORTUGUÉS

Capitollo dos mestiraes e dos que querem ganhar sua vyda em boa guissa
(Arquivo Distrital – Biblioteca Municipal de Évora, *Códice CXXI*, 2-19)

Sabede que as mercadarias som coussas que os mercadores em logares fazem com que Deos governa seus povos e quem for sabedor e aguçosso ganha sua parte dereitamente e com lealdade ea o aver que assy he ganhado Deos o aproveita tanto que os homens ussem assy como devem e sabede que nom morre o homen ataa que seja acabado aquell governo que lhe Deos pos em este mundo porem temede Deos e tende em elle boa fee e buscade vosso governo apostamente e bem pois punade (sic) em demandar vossa razom dereitamente e nom emprigiçedes (sic) de andar por ella ea as vezes quantos passos faz homen per sa parte tanto se lhe achega seu ganho e quanto mais tarda tanto se lhe alonga e se torna em seu pessar e pois a priguixa he chave da proveza e aguça he chave (f. 182)⁴⁹ da riqueza e quem se esconde ou arrençoa em sua casa com priguixa jamais nunca ganha coussa com que alegre ca priguixa he inimiga das obras e estornador das ganças e nom se atrever he morte dos priguçosos e sabede que a fulgura adoz proveza e lazeria porende apara tuas costas a todos os cabos ca o buliço he carreira pera chergar a ganho e a muita fulgura traz o homem pedir e nom se podem acabar os grandes feitos sem grandes trabalhos e pero demandes fulgura nom deixes de lazerar e pero queiras assessegamento nom te leixes

⁴⁶ J.M. Maravall, *Franciscanismo*, p. 377; también deben ser claros y transparentes en su modo de proceder, p. 379. Para Eiximenis no había ninguna duda de que eran miembros principales de la comunidad pues proporcionaban riqueza favoreciendo su desarrollo. Mientras los habitantes de una ciudad se dedican al comercio todos prosperarán. E. Juncosa, *Si-s volia conservar*, p. 159.

⁴⁷ “E aquelle que he bem andante em este mundo e no outro he quem Deos quer ajudar e guardar” (f. 182r).

⁴⁸ A principios del siglo XVIII se publican títulos como “Educación y urbanidad del comerciante moderno”, mostrando el grado de especialización que se había alcanzado. Sus valores también los practican hoy las grandes firmas internacionales. Así lo recoge Julia Varela en su comentario a la obra de Erasmo, *De civilitate morum puerilium*, en la edición bilingüe de la misma que hace A. García, p. 103.

⁴⁹ El original en números romanos: CLXXXII.

demover pois pensa deffeito de tua alma como se ouveses a morer oras e outrossy prova em ganhar verdadeiramente como se ouveses de viver sempre ca malhor he que fique o teu aver a teus emmigos depois de tua morte que averes a pidir algo a teus amigos em ta vyda pois se meteres mentes na meor coussa das tuas acrecentaras as outras e se nom parares mentes na maior (?) mingoaram as outras e por que ajas muyto nom leixes de meter mentes no pouco e cousa ha homen que valeria mais de a nom aveçer ca meter vyssom em ella e sabede que o que compra o que nom há mester avera de vender o que ha mester e a priguixa e o descuydamento aduz (f. 182v) hoem a pobreza e aquelle que he bem andante em este mundo e no outro he quem Deos querer ajudar e guardar.

5. BIBLIOGRAFÍA CITADA

- Airaldi, Gabriella (ed.), *Gli orizzonti aperti. Profili del mercante medievale*, Torino, scriptorium, 1997.
- Angiolini, Franco; Roche, Daniel (eds.), *Cultures et formations négociantes dans l'Europe Moderne*, París, École des Hautes Études en Sciences Sociales 1995.
- Arrighi, Gino, *Un "programa" di didattica di Matematica nella prima metà del Quattrocento*, "Atti e memorie della Academia Petrarca di lettere, arti e scienze", 38 (1968), pp. 117-128.
- Bec, Christian, *Les marchands écrivains. Affaires et humanisme à Florence, 1375-1434*, París, Mouton, 1967.
- Borlandi, Franco, *La formazione culturale del mercante genovese nel Medio Evo*, "Atti della Società Ligure di Storia Patria" LXXVII/2 (1963), pp. 221-231.
- Casado Alonso, Hilario, *El comercio internacional burgalés en los siglos XV y XV*, en *Actas del V Centenario del Consulado de Burgos*, Burgos, Diputación Provincial de Burgos, 1995, pp. 177-247.
- Cassandro, Michele, *Istruzione tecnica e cultura umanistica. Per una psicologia del mercante tra medioevo e prima età moderna*, "Studi Storici Luigi Simeoni" 56 (2006), pp. 119-158.
- Caunedo, Betsabé, *Factores burgaleses. ¿Privilegiados o postergados?*, "En la España Medieval" 21 (1998), pp. 97-113
- Caunedo, Betsabé, *La formación y educación del mercader*, en (de la Iglesia, J.I. ed.), *El comercio en la Edad Media*. XVI Semana de Estudios Medievales, Logroño, Instituto de Estudios Riojanos, 2006, pp. 417-454.
- Caunedo, Betsabé, *Comercio y hombres de negocios castellanos en tiempos de los Reyes Católicos. Técnicas y aprendizaje*, en (Casado Alonso, Hilario; García Baquero, Antonio, eds.), *Comercio y hombres de negocios en Castilla y Europa en tiempos de Isabel la Católica*, Madrid, Sociedad Estatal de Conmemoraciones Culturales 2007, pp. 251-277.
- Caunedo, Betsabé, *Una enseñanza no universitaria: la Aritmética Mercantil*, "Homenaje al profesor Eloy Benito Ruano", Madrid, 2009, vol. 1, pp. 209-222.
- Cifuentes i Comamala, Luís, *La ciència en català a l'Edat Mitjana i el Renaixement*, Barcelona – Palma de Mallorca, Universitat de Barcelona - Universitat de les Illes Balears, 2001.
- Cipolla, Carlo Maria, *Istruzione e sviluppo. Il declino dell'analfabetismo nel mondo occidentale*, Bologna. Il Mulino, 2002.
- Conterio, Annalisa; Yamey, B.S.; Belloni, Gino, *Trattato di partita doppia*, Venezia, 1494, Venezia, Albrizzi, 1994.
- Cotrugli, Benedetto, *Il libro dell'arte di mercatura* (a cura di Ugo Tucci), Venecia, Arsenal, 1990.

- Docampo Rey, Javier, *La formació professional del mercader català a la baixa Edat Mitjana*, "Afers: fulls de recerca i pensament" 49 (2004), pp. 687-709.
- Docampo Rey, Javier, *A new source for medieval mathematics in the Iberian Peninsula: The commercial arithmetic in MS 10106 (Biblioteca Nacional, Madrid)*, "Revue d'Histoire des Mathématiques" 15/1 (2009), pp. 123-177.
- Egmond, Warren van, *Practical Mathematics in the Italian Renaissance: A Catalogue of Italian Abacus Manuscripts and Printed Book to 1600*, Firenze, Instituto e Museo di Storia della Scienza, 1980.
- Erasmus, *De civilitate morum puerilium*, ed. bilingüe de Agustín García Calvo, Madrid, Ministerio de Educación y Ciencia, 2006.
- Fanfani, Amintore, *La préparation intellectuelle et professionnelle à l'activité économique en Italie du XIVe au XVIe siècle*, "Le Moyen Age", 57 (1951), pp. 327-346.
- Franci, Raffaella; Toti Rigatelli, Laura; Gori, Dionigi, *Introduzione all'aritmetica mercantile del Medioevo e del Rinascimento*, Urbino, Quattro Venti. Siena, Servizio editoriale dell'Università di Siena, 1982.
- Goethe, Johann Wolfgang Von, *Los años de aprendizaje de Wilhelm Meister*, Madrid, Cátedra, 2008.
- Goldthwaite, Richard A., *Schools and Teachers of Commercial Arithmetic in Renaissance Florence*, "Journal of European Economic History" 1 (1972), pp. 418-433.
- Gual Camarena, Miguel, *El primer manual hispánico de mercadería (s. XIV)*, Consejo Superior de Investigaciones Científicas, Barcelona, 1982.
- Hernández Esteve, Esteban, *Benedetto Cotrugli, precursor de Pacioli en la exposición de la partida doble*, "Cuadernos de Estudios Empresariales" 2 (1992), pp. 89-90.
- Hernández Esteve, Esteban, *Luca Pacioli, De las cuentas y las Escrituras*, Madrid, A.E.C.A. Asociación de Contabilidad y Administración de Empresas, 1994.
- Hernández Esteve, Esteban, *Reflexiones sobre la naturaleza y los orígenes de la contabilidad por partida doble*, "Pecunia" 1 (2005), pp. 93-124.
- Hernández Esteve, Esteban, *La historia de la contabilidad, vía privilegiada de aproximación a la investigación histórica: cuentas de los fondos recibidos por la Factoría General de los Reinos de España para financiar la guerra de Felipe II contra el papa Pablo IV y Enrique II de Francia (1556-1559)*, Madrid, Real Academia de Doctores de España, 2010.
- Hoock, Jochen; Jeannin, Pierre (eds.), *Ars Mercatoria. Handbücher und Traktate für den Gebrauch des Kaufmanns, 1470-1820 / Manuels et traités à l'usage des marchands. 1470-1820. Eine analytische Bibliographie in 6 Banden*, vol. I y II Paderborn, Ferdinand Schöningh, 1991, 1993.
- Hoyrup, Jean, *Jacopo da Firenze's Tractatus Algorismi and Early Italian Abacus Culture*, Basel, Boston, Berlín, Birkhäuser Verlag Ag, 2007.
- Juncosa Bonet, Eduard, *Si-s volia conservar en sa bona fortuna... La sociedad perfecta, el buen gobierno y la ciudad ideal según la tesis de Francesc Eiximenis*, en (Alvira Cabrer, M.; Díaz Ordoñez, J. (eds.), *Medievo Utópico, Sueños, ideales y utopías en el Imaginario Medieval*, Madrid, Sílex, 2011, pp. 155-172.
- Laspalas Pérez, Javier, *La "reinvención de la escuela". Cinco estudios sobre la enseñanza elemental durante la Edad Moderna*, Pamplona, Eunsa, 1993.
- López, Roberto S., *Un texte inédit : le plus ancien manuel italien de technique commerciale*, "Revue Historique" 243 (1970), pp. 67-76.
- Maravall, José María, *Franciscanismo, burguesía y mentalidad precapitalista: la obra de Eiximenis*, en *Estudios de Historia del Pensamiento Español, Serie Primera, Edad Media*, Madrid, Cultura Hispánica, 1983, pp. 391-412.
- Mason, Carl Bartley, *Renaissance business attitudes toward academic learning*, Ann Arbor, Michigan, Xerox Univ. M., 1975.

- Melis, Federico, *Storia della ragioneria. Contributo alla conoscenza e interpretazione delle fonti più significative della storia economica*, Bologna, Dott. Cesare Zuffi, 1950.
- Noonan, John Thomas, *The Scholastic Analysis of Usury*, Cambridge, MA, Harvard University Press, 1957.
- Pegolotti, Francesco Balducci, *La pratica della mercatura* (Allan Evans, ed.), Cambridge Mass., The Medieval Academy of America, 1936.
- Quintanilla Raso, M^a Concepción, *La sociedad política. La Nobleza*, en Nieto Soria, José Manuel (ed.), *Orígenes de la Monarquía hispánica. Propaganda y Legitimación (ca. 1400 - 1520)*, Madrid, Dykinson, 1999, pp. 63-103.
- Quintanilla Raso, M^a Concepción, *Los grandes nobles*, en (Ladero Quesada, Miguel Ángel, (ed.), *El Mundo social de Isabel la Católica. La sociedad castellana a finales del siglo XV*, Madrid, Dykinson, 2004, pp. 127-142.
- Roover, Raymond de, *The Concept of the Just Price: Theory and Economic Policy*, "Journal of Economic History", 18 (1958), pp. 418-434.
- Roover, Raymond de, *San Bernardino of Siena and Sant'Antonio of Florence: Two Great Economic Thinkers of the Middle Ages*, Boston, Baker Library, Harvard Graduate School of Business Administration, 1967.
- Roover, Raymond de, *Monopoly Theory Prior to Adam Smith: A Revision*, en Kirshner, Julius, (ed.), *Business, Banking and Economic Thought in Late Medieval and Early Modern Europe*, Chicago, University of Chicago Press, 1974, pp. 273-305.
- Roover, Raymond de, *The Scholastic Attitude Toward Trade and Entrepreneurship*, en Kirshner, Julius (ed.), *Business, Banking and Economic Thought in Late Medieval and Early Modern Europe*, Chicago, University of Chicago Press, 1974, pp. 336-45.
- Roover, Raymond de, *Scholastic Economics: Survival and Lasting Influence from the Sixteenth Century to Adam Smith*, en Kirshner, Julius (ed.), *Business, Banking and Economic Thought in Late Medieval and Early Modern Europe*, Chicago, University of Chicago Press, 1974, pp. 306-35.
- Sapori, Armando, *La cultura del mercante medievale italiano*, en *Studi di storia economica (secoli XIII-XIV-XV)*, I, Firenze y g.c. Sansoni, 1955, pp. 53-93.
- Todeschini, Giacomo, *Un trattato francescano di economia politica: il De emptio-nibus et venditionibus, De usuris, De restitutionibus di Pietro di Giovanni Olivi*, Roma, Istituto Storico Italiano per il Medioevo, 1980.
- Todeschini, Giacomo, *Il prezzo della salvezza. Lessici medievali del pensiero economico*, Roma, La Nuova Italia Scientifica, 1994.
- Todeschini, Giacomo, *I mercanti e il tempio. La società cristiana e il circolo virtuoso della ricchezza fra medioevo ed età moderna*, Bologna, il Mulino, 2002.
- Todeschini, Giacomo, *Ricchezza francescana. Dalla povertà volontaria alla società di mercato*, Bologna, il Mulino, 2004. (traducción inglesa: Nueva York, Bonaventure University, 2008) traducción francesa: París, Verdier, 2008.
- Traviani, Lucia, *Monete, mercanti e matematica. Le monete medievali nei trattati di aritmetica e nei libri di mercatura*, Roma, Jouvence, 2003.
- Ulivi, Elisabetta, *Benedetto da Firenze (1429-1479), un maestro d'abaco del XV secolo. Con documenti inediti e con un'Appendice su abacisti e scuole d'abaco a Firenze nei secoli XIII - XVI*, "Bollettino di Storia delle Scienze Matematiche" 22/1 (2002), pp. 3-243.
- Ulivi, Elisabetta, *Scuole e maestri d'abaco*, en Giusti, Enrico; Petti, Raffaella (ed.), *Un ponte sul Mediterraneo: Leonardo Pisano, la scienza araba e la rinascita della matematica in Occidente*, Firenze, Polistampa, 2002, pp. 121-159.

Fecha de recepción del artículo: julio 2011

Fecha de aceptación y versión final: octubre 2011