

A cura di Matteo Morandi

# Formare alle professioni

Commercianti e contabili  
dalle scuole d'abaco ad oggi



**Egle Becchi**

*Storia dell'educazione*

**FrancoAngeli**

## Informazioni per il lettore

Questo file PDF è una versione gratuita di sole 20 pagine ed è leggibile con



La versione completa dell'e-book (a pagamento) è leggibile con Adobe Digital Editions. Per tutte le informazioni sulle condizioni dei nostri e-book (con quali dispositivi leggerli e quali funzioni sono consentite) consulta [cliccando qui](#) le nostre F.A.Q.



---

## *Storia dell'educazione*

La collana conta diversi titoli, comprensivi anche di quelli della serie (avviata nel 2009) “Storia pedagogica delle professioni”, di cui, assieme a Egle Becchi, è responsabile Monica Ferrari. Il progetto culturale che la orienta risponde alla pregnante esigenza di mettere in luce, documentare con materiale di prima mano, spiegare nella loro coerenza o incongruenza, tra aspetti espliciti e latenti, fenomeni educativi del passato. Nei singoli testi l’impegno principale è scoprire come fatti, attori, circostanze della vita di singoli e/o di gruppi abbiano cooperato nei processi di definizione individuale, sociale, professionale. Si tratta di studio e interpretazione delle complesse variabili di contesto - umano, materiale, ideologico - nelle quali si costruiscono identità sociali e culturali, nonché di analisi delle strategie che vengono messe in atto. Per questo si esaminano aspetti di un’educazione istituzionale o affatto informale, di un progetto teorico, del resoconto di un’esperienza effettivamente accaduta, partendo, in ogni caso, dalla lettura di fonti specifiche; e guidando l’attenzione di chi legge alla comprensione di dimensioni, talora latenti e spesso cruciali, dei processi formativi. Casi rappresentativi di un sapere affidabile, attento alla complessità delle variabili in gioco, disposto a essere condiviso, i volumi della collana costituiscono anche lezioni di metodo per una storiografia dell’educare capace di chiarire, ricostruendoli nella lunga durata, fenomeni pedagogici dell’oggi non sempre esaustivamente compresi, intrecciando scambi con storici di specialità e orientamento diversi.

---

*Collana fondata nel 1991*

***Diretta da Egle Becchi***

***Comitato scientifico:***

Egle Becchi (Università di Pavia)  
Monica Ferrari (Università di Pavia)  
Maria Luisa Betri (Università di Milano)  
Antonella Cagnolati (Università di Foggia)  
Rita Casale (Università di Wuppertal)  
Silvia Gastaldi (Università di Pavia)  
Dominique Julia (CNRS, Parigi)  
Isabella Lazzarini (Università del Molise)



“Storia pedagogica delle professioni”

A cura di Egle Becchi e Monica Ferrari

Vol. I *Formare alle professioni. Sacerdoti, principi, educatori*

A cura di Egle Becchi e Monica Ferrari

Vol. II *Formare alle professioni. Diplomatici e politici*

A cura di Arianna Arisi Rota

Vol. III *Formare alle professioni. Figure della sanità*

A cura di Monica Ferrari e Paolo Mazzarello

Vol. IV *Formare alle professioni. La cultura militare tra passato e presente*

A cura di Monica Ferrari e Filippo Ledda

Vol. V *Formare alle professioni. Architetti, ingegneri, artisti (secoli XV-XIX)*

A cura di Alessandra Ferraresi e Monica Visioli

Vol. VI *Formare alle professioni. Commercianti e contabili dalle scuole d'abaco ad oggi*

A cura di Matteo Morandi

A cura di Matteo Morandi

---

# Formare alle professioni

Commercianti e contabili  
dalle scuole d'abaco ad oggi

**Egle Becchi**

*Storia dell'educazione*

---

**FrancoAngeli**

Il presente volume è stato stampato con il contributo dell'Associazione Alunni del Collegio Ghislieri di Pavia. L'Università degli Studi di Pavia e la Camera di Commercio Industria Artigianato e Agricoltura di Cremona hanno concesso il patrocinio. Il seminario da cui nasce il libro è stato organizzato da un comitato scientifico costruito *ad hoc* e formato da Arianna Arisi Rota, Egle Becchi, Monica Ferrari e Matteo Morandi.

La cura editoriale del presente volume è stata compito di Matteo Morandi. La proposta di pubblicazione è stata accolta dal comitato scientifico della collana che ospita il volume; tutti i testi in esso contenuti sono stati vagliati dal curatore e sono stati poi giudicati da parte di due valutatori non identificabili né tra di loro né dagli autori.

Copyright © 2013 by FrancoAngeli s.r.l., Milano, Italy.

*L'opera, comprese tutte le sue parti, è tutelata dalla legge sul diritto d'autore. L'Utente nel momento in cui effettua il download dell'opera accetta tutte le condizioni della licenza d'uso dell'opera previste e comunicate sul sito [www.francoangeli.it](http://www.francoangeli.it).*

## *Indice*

Tra stereotipi e autorappresentazioni: frammenti di una storia pedagogica (e sociale) delle competenze commerciali, di <i>Matteo Morandi</i>	pag.	7
<b>Le professioni del commercio: attori, luoghi, occasioni</b> , di <i>Gianpiero Fumi</i>	»	19
Il ‘corpo mercantescio’ tra tardo Medioevo e Rinascimento: formazione e professionalizzazione, di <i>Federico Piseri</i>	»	25
Il negoziante a Milano tra <i>Ancien régime</i> e Restaurazione (1750-1850), di <i>Stefano Levati</i>	»	44
Gli istituti superiori d’istruzione economico-commerciale nell’Italia unita, di <i>Maurizio Romano</i>	»	64
Le scuole professionali di commercio: un caso di studio, di <i>Matteo Morandi</i>	»	90
Venditori si nasce. Dalla scuola della Rinascente alla riforma Bersani (1933-1998), di <i>Davide Baviello</i>	»	103
<b>I contabili: percorsi d’individuazione</b> , di <i>Matteo Morandi</i>	»	115
Il ragionato in epoca moderna: note sul Collegio dei ragionieri della città e Ducato di Milano, di <i>Valeria Leoni</i>	»	121
Le scuole di aritmetica superiore nell’età delle riforme, di <i>Maurizio Piseri</i>	»	132
Parenti serpenti. Ragionieri e dottori commercialisti tra Otto e Novecento, di <i>Federico Anghelè</i>	»	149
<b>Dibattito attuale e prospettive future</b> , di <i>Monica Ferrari</i>	»	163
La formula identitaria: specificità e complessità nella professione contabile, di <i>Carmelo Catania, Antonella Del Santo</i>	»	169

<b>Riletture</b> , di <i>Egle Becchi, Monica Ferrari</i>	»	179
Professionalizzare precocemente: l'acculturazione del mercante in epoca rinascimentale, di <i>Egle Becchi</i>	»	183
Percorsi formativi e trasformativi delle professioni del commercio e della contabilità, di <i>Monica Ferrari</i>	»	192
<b>Indice dei nomi</b>	»	207
<b>Gli autori</b>	»	215



## *Tra stereotipi e autorappresentazioni: frammenti di una storia pedagogica (e sociale) delle competenze commerciali*

di *Matteo Morandi*

Thomas Buddenbrooks non sarebbe mai diventato borgomastro, perché era commerciante e non intellettuale, non aveva terminato il liceo, non aveva studiato legge e non aveva affatto una cultura accademica. Lui però, che da sempre aveva occupato le ore di svago con libri di storia o di letteratura, che si sentiva superiore a tutto il suo ambiente per spirito, intelligenza ed educazione interiore ed esteriore, lui non si rassegnava al fatto che la mancanza di qualifiche regolamentari gli impedisse di occupare il primo posto del piccolo Stato in cui era nato. ‘Come siamo stati stupidi’, diceva al suo amico e ammiratore Stephan Kistenmaker – ma con quel ‘noi’ intendeva solo se stesso –, a correre così presto in ufficio, invece di terminare gli studi!’. E Stephan Kistenmaker rispondeva: ‘Sì, hai veramente ragione... Ma perché, poi?’ (Th. Mann, *I Buddenbrooks. Decadenza di una famiglia*, 1901).

Dovrai ammettere che i tuoi diplomi non ti hanno dato nulla di quello che cercavi... Lo sai che il mio caporeparto alle sete prenderà più di dodicimila franchi quest’anno? Proprio così! Un ragazzo di un’intelligenza lucida che si è accontentato di imparare a leggere, scrivere e far di conto... Da me i semplici commessi intascano dai tre ai quattromila franchi, più di quello che guadagni tu; oltretutto, la loro formazione è costata meno della tua e nessuno li ha lanciati nel mondo con la promessa di conquistarlo... Certo, il denaro non è tutto. Però, se devo scegliere tra i poveri diavoli infarciti di scienza che invadono le professioni liberali per fare la fame e i ragazzi pratici, armati per la vita, che conoscono a fondo il loro mestiere, no, non ho il minimo dubbio a schierarmi dalla parte di questi ragazzi, perché loro sì che l’hanno capita l’epoca in cui viviamo! (E. Zola, *Al paradiso delle signore*, 1883).

Ma non eravamo in ripresa? Domanda Girolamo Tenti, Gino, ragioniere, impiegato in azienda da quasi trent’anni. Poi aggiunge tutto d’un fiato: io stesso ho visto i conti, si sta ricominciando a lavorare, possiamo farcela... Possiamo farcela, ribatte Casiraghi, ma purtroppo dobbiamo fare a meno di lei. Le daremo un incentivo e poi è bravo, troverà un altro lavoro. Davvero mi dispiace, allarga le braccia e il sorriso. Gino prova una replica: ma se dice che sono bravo... Sì, ma fa il mestiere sbagliato, oggi abbiamo i computer per fare i conti. Se solo fosse un operaio, magari specializzato... Ecco, quel se solo fosse un operaio Gino se lo sente ripetere nella

mente per tutta la strada verso casa. Studia, gli aveva ripetuto fino allo sfinimento sua madre, non vorrai mica finire a fare l'operaio come tuo padre... Così aveva studiato da ragioniere, controvoglia, lui che amava la storia e la letteratura. Avrebbe voluto andare avanti, all'università. Ma i tempi non lo permettevano e aveva trovato subito impiego nell'azienda del cavalier Casiraghi, Amilcare, il padre del dottor Casiraghi, quello che stamattina l'ha licenziato. Erano passati nel tempo da diverse produzioni meccaniche ma a lui, a Gino, importava davvero poco. Teneva i conti e li teneva bene. Se almeno fosse stato un operaio... (M. Marziani, *Un ombrello per le anguille*, 2012).

## Orgoglio e pregiudizio

È una logica schiettamente utilitaristica – basata sul primato di un fare non necessariamente riflessivo<sup>1</sup> o, tutt'al più, di un sapere concreto, finalizzato alla produzione immediata del profitto (la specializzazione tecnica dell'operaio di Marziani) – quella che informa le citazioni sopra riportate. Una logica che non solo sottende, sotto il superficiale e appariscente successo lavorativo, le frustrazioni di un ceto non ancora pienamente arrivato in cima alla scala sociale, ma anche evidenzia il fallimento, doppiamente deludente, di un progetto di vita fondato sulla rinuncia, spontanea od obbligata (l'accontentarsi di Zola), delle passioni culturali giovanili<sup>2</sup>. “Se almeno fosse stato un operaio...”. Parole contraddittorie, certo dettate dall'attuale crisi (culturale, ancor prima che economica), a fronte di un contesto in cui al predominio della pratica s'accompagna sempre più il rifiuto di mestieri cosiddetti 'vili' (per dirla con la mentalità, oggi non pienamente superata, dell'uomo medievale), che non richiedano una laurea, con tutto il *surplus* di riconoscimento sociale che essa comporta. Saperi che servono (servili?), quindi, il più possibile spendibili sul mercato in virtù della loro (iper)specializzazione, dimenticando che la condizione d'esistenza dell'intellettuale è, in realtà, l'assenza di competenze specialistiche e professionalizzanti.

Proprio a cavallo fra questi due crinali (la cultura umanistica che 'nobilita' e le competenze pratiche che consentono di acquisire esperienza, portando avanti al meglio un'attività) si costruisce, nei secoli, l'identità profes-

1. Nel senso utilizzato da D.A. SCHÖN (1983), *Il professionista riflessivo. Per una nuova epistemologia della pratica professionale*, trad. it. Bari, Dedalo, 1993.

2. Al contrario di quanto avviene, in genere, per altre professioni 'forti', socialmente più influenti (avvocati e medici su tutte), per le quali le passioni umanistiche sono viste piuttosto come legittimi diversivi o, ancor meglio, come naturale ed elevato completamento culturale dell'attività lavorativa. Sull'argomento mi permetto di rinviare a M. MORANDI, “L'altra faccia della professione. Impegno civile e passioni umanistiche dei professionisti cremonesi dall'Unità al fascismo”, in V. LEONI, M. MORANDI, a cura di, *I professionisti a Cremona. Una storia pluricentenaria*, Cremona, Libreria del Convegno, 2011, pp. 35-45.

sionale e sociale di commercianti e contabili, in uno scenario dominato, forse più che altrove, da stereotipi e pregiudizi. Emblematica a riguardo è la vicenda del padre di fra Cristoforo (al secolo Lodovico), raccontata da Manzoni nel IV capitolo dei *Promessi sposi*, come pure quella di Monsieur Jourdain, il *bourgeois gentilhomme* di Molière intento a scimmiettare costumi nobiliari che non gli appartengono. Non a caso il primo, vittima della mentalità del suo tempo, “non riflettendo mai che il vendere non è cosa più ridicola che il comprare”, aveva preteso per il figlio un’educazione aristocratica, fatta di letteratura e di esercizi cavallereschi. Lo stesso che Stefano Levati rileva, con dovizia di esempi concreti tratti dalla realtà milanese, in uno dei saggi contenuti nel presente volume. Le *Humanities*, aggrappate ai valori culturali della tradizione classica d’Occidente, rispondono dunque, per i commercianti d’antico regime, a un’esigenza (ecco di nuovo riaffiorare il pragmatismo dell’uomo d’affari) avvertita all’interno di un preciso modello di società<sup>3</sup>. Se, infatti, in passato i ricchi mercanti avevano sempre avuto la possibilità di farsi largo nel mondo [...] sacrificando le loro convinzioni più care e i loro possessi sull’altare delle loro ambizioni”, ora “con l’avvento delle *bonae litterae* dovevano spuntare i giorni della luce”<sup>4</sup>.

C’è di più: da sempre le transazioni commerciali sono anche transazioni culturali, per cui la cultura mercantile ebbe un ruolo determinante, a partire dal Duecento almeno, nella costruzione dello stile di vita del nostro mondo. Naturalmente il tema tocca tali e tante questioni, tutte riguardanti il concetto di *élite* nel corso dell’età moderna, alle quali la brevità di queste pagine e le competenze di chi scrive non consentiranno neppure di accennare. In questa sede ci si limiterà ad inseguire uno dei tanti percorsi di riflessione, quello concernente stereotipi e autorappresentazioni nella definizione dei profili professionali delle figure del commercio.

Come scriveva Michel Vovelle, “ogni epoca si dà le fonti che rispondono ai propri bisogni”<sup>5</sup>. In tal senso, il romanzo, “forma espressiva per definizione” dell’Ottocento e, in parte, del Novecento, ha già mostrato su più versanti le proprie potenzialità d’impiego in ambito storico, complice la

3. Illuminanti a riguardo, per quanto talora eccentriche rispetto al tema qui trattato, le considerazioni di P. PELLINI, “Perché gli studi umanistici oggi”, 2, in <<http://www.leparole-eleccose.it/?p=1662>>. Sull’argomento, anche M.C. NUSSBAUM (2010), *Non per profitto. Perché le democrazie hanno bisogno della cultura umanistica*, trad. it. Bologna, il Mulino, 2011. Sull’idea di educazione come strumentario che una società adotta per assicurare e perpetuare la propria *Weltanschauung* si veda PH. ARIÈS, *Educazione*, in *Enciclopedia*, V, Torino, Einaudi, 1978, pp. 251-259.

4. G. HUPPERT (1977), *Il borghese-gentiluomo. Saggio sulla definizione di élite nella Francia del Rinascimento*, trad. it. Bologna, il Mulino, 1978, p. 136.

5. M. VOVELLE, “Storia e lunga durata”, in IDEM (1979), *La nuova storia*, trad. it. Milano, Mondadori, 1990, p. 62.

svolta cosiddetta ‘culturalista’ e il conseguente impiego di nuove fonti, complementari ma non alternative al documento tradizionale<sup>6</sup>. D’altronde, il rilievo esercitato in ambito medievistico soprattutto dal ricorso alle testimonianze autobiografiche – ‘memorie’ e ‘ricordanze’ di più o meno manifesto valore letterario –, come pure alla fonte iconografica, è un dato acquisito dalla storiografia. Nel caso della letteratura, a renderne più cauto l’impiego è certo la natura dichiaratamente *fictional* del patto che lega lo scrittore al lettore. Ma certo, si domanda De Certeau, “non dovremmo [...] riconoscere [...] che una teoria del racconto è indissociabile da una teoria delle pratiche, come sua condizione al tempo stesso che sua produzione? Ciò significherebbe indubbiamente riconoscere valore teorico al romanzo, divenuto lo zoo delle pratiche quotidiane”<sup>7</sup>.

In questo scenario, così come nella realtà, scuole gesuitiche e collegi privati, grammatica latina e retorica, ma anche musica, danza e schermo costituiscono per i giovani rampolli delle classi mercantili – quanto meno (ma non necessariamente) negli strati più elevati<sup>8</sup> – la prima tappa di un percorso educativo, ancora pienamente formale. Per molti dei futuri contabili e per l’*élite* commerciale l’iniziazione alla professione avviene solo più tardi, nell’apprendistato informale (ma pur sempre istituzionalizzato e non meno definito da regole precise), a contatto coi colleghi più anziani e, nel caso dei secondi, in lunghi viaggi all’estero, alla scoperta delle lingue moderne e

6. In proposito, ricordo solo l’operazione compiuta di recente da uno storico delle istituzioni politiche come Paolo Colombo: P. COLOMBO, “*Sketches by the polls*. La politica e il sistema elettorale inglese sotto lo sguardo di Charles Dickens”, in *Giornale di storia costituzionale*, 1 (2002), 1, pp. 151-162; IDEM, “La carezza del Re. Le risorse simboliche della Corona sabauda in un esperimento di ‘narrazione storica’”, in *Studi in memoria di Cesare Mozzarelli*, Milano, Vita e pensiero, 2008, pp. 1145-1165; IDEM, “A margine di *Cuore*. Note sul rapporto fra storia e narrazione”, in A. ARISI ROTA, M. FERRARI, M. MORANDI, a cura di, *Patrioti si diventa. Luoghi e linguaggi di pedagogia patriottica nell’Italia unita*, Milano, FrancoAngeli, 2009, pp. 199-205. Ma si veda anche quanto già nel 1987 scriveva Egle Becchi a proposito della storia dell’educazione, sulla scorta delle sollecitazioni derivanti dalla *nouvelle histoire* di marca francese: “Ne esce rinnovato non solo un modo di fare storia dei fenomeni pedagogici, che si avvale di nuovi archivi accanto a quelli consacrati (l’iconografia, la parola detta, il documento privato), di nuove metodologie (l’intervista e la storia di vita, l’analisi del testo letterario, lo studio dell’immagine) ed è capace di comunicare i suoi risultati al lettore senza quegli artifici retorici sopra ricordati, ma anche un’idea di educazione e di pedagogia”: E. BECCHI, “Introduzione” a EADEM, a cura di, *Storia dell’educazione*, Scandicci (Fi), La Nuova Italia, 1987, p. 15.

7. M. DE CERTEAU (1990), *L’invenzione del quotidiano*, trad. it. Roma, Edizioni Lavoro, 2010, p. 126.

8. Maurizio Piseri indica, nel presente volume, il caso dei borghi mantovani, economicamente vitali, eppure rimasti legati, per antico retaggio, all’idea di un insegnamento contabile non disgiunto “dai valori di una tradizione umanistica che cercava nella classicità i portati etici e valoriali necessari alla formazione del buon cittadino e del buon padre di famiglia”.

delle pratiche negoziali dei possibili *partners* economici. È in un universo d'esperienze e di pratiche dello scambio (un *apprendere operando* che, un po' come avviene per altri tipi di carriere, diventa soprattutto un *apprendere per contatto*<sup>9</sup>) che si fanno incontri, si coltivano rapporti, si colgono esempi e stimoli, imparando così dalle circostanze<sup>10</sup>.

In compenso, istituzioni specifiche, prettamente destinate al far di conto, esistono fin dal Medioevo nei centri di maggior traffico e di più spiccata vocazione mercantile. Attorno al maestro d'abaco – ci mostra nel volume Federico Piseri, sulla scorta di una ricca bibliografia – si diffondono a partire da quest'epoca tutta una serie di trattati e manuali, dei quali l'opera di Luca Pacioli, la *Summa de arithmetica, geometria, proportioni et proportionalità*, rappresenta l'esempio più noto e il tentativo più riuscito. All'interno di siffatto *ouillage* tecnico e pratico risiede, del resto, non solo una dimensione cognitiva, ma anche un vero e proprio sistema rituale e mentale, che rende gli scambi economici socialmente efficaci e ideologicamente pregnanti<sup>11</sup>. È infatti assodato che i saperi esperti del commercio contribuirono in maniera rilevante a disegnare le nuove forme di una cultura umanistica e laica nell'Europa tardomedievale e rinascimentale<sup>12</sup>.

Eppure, col tramonto in Italia della civiltà urbana, alla vigilia della crisi secentesca, tali scuole, pubbliche e private, comunque ritenute indispensabili per il conseguimento delle abilità necessarie in ambito contabile e computistico<sup>13</sup> (ma non negoziale in senso stretto, come poi vedremo), perdono, per le ragioni sopra richiamate, il loro *appeal*, di pari passo con l'accrescere del contrasto tra cultura delle merci e cultura *tout court*. Sarà soltanto nella seconda metà del Settecento che, pur con tutti i *distinguo* del caso, al commerciante verrà riconosciuto nuovamente – e in misura peculiare rispetto al

9. E. BECCHI, M. FERRARI, “Per una storia pedagogica dei professionisti della politica e della diplomazia”, in A. ARISI ROTA, a cura di, *Formare alle professioni. Diplomatici e politici*, Milano, FrancoAngeli, 2009, pp. 216 ss. Sulla funzione del viaggio nei percorsi di crescita professionale, oltre ai saggi che compaiono in questa stessa serie, cfr. ad esempio F. D'ANGELO, “Il viaggio come esperienza formativa. Ingegneri e architetti meridionali tra la fine del Settecento e la prima metà dell'Ottocento”, in *Rassegna storica del Risorgimento*, 98 (2011), 4, pp. 483-514.

10. Si veda, in particolare, la rilettura di E. Becchi a conclusione del volume.

11. N. COQUERY, F. MENANT, F. WEBER, sous la direction de, *Écrire, compter, mesurer: vers une histoire des rationalités pratiques*, Paris, Presses de la rue d'Ulm, 2006.

12. Sul punto cfr. gli ormai classici J. LE GOFF, *Tempo della Chiesa e tempo del mercante*, trad. it. Torino, Einaudi, 1977 e HUPPERT, *Il borghese-gentiluomo*, cit.

13. P. LUCCHI, “Leggere, scrivere e abaco: l'istruzione elementare agli inizi dell'età moderna”, in *Scienze, credenze occulte, livelli di cultura*. Atti del convegno internazionale di studi (Firenze, 26-30 giugno 1980), Firenze, Olschki, 1982, pp. 101-119.

passato – un originale ruolo culturale<sup>14</sup>. Si spiega in questo clima di restaurata relazione tra cultura economica e pensiero civile<sup>15</sup> il rilancio delle scuole di aritmetica superiore (ne discute oltre Maurizio Piseri), nel quadro delle illuminate riforme scolastiche asburgiche, attuate in Lombardia nell'ultimo quarto del secolo. Ciononostante il *target*, come poi quello dell'ambigua e criticatissima scuola tecnica casatiana, rimarrà piuttosto basso, comprendendo la piccola e media borghesia degl'impieghi o, al massimo, i futuri ragionieri<sup>16</sup>, rinunciando così all'iniziale obiettivo di rinnovamento del ceto dirigente. “*Studia 'l latin e 'l grec*, se vuoi riuscire nel commercio!”, ripeteva un milanese al proprio figlio su un giornale umoristico ancora negli anni Trenta del secolo scorso<sup>17</sup>. Per lo stesso principio, neppure gl'istituti superiori d'istruzione economico-commerciale dell'Italia unita – le famose e per molti versi prestigiose Scuole di commercio di Venezia, Genova e Bari e poi l'Università Luigi Bocconi di Milano per la formazione di nuove e sempre più preparate figure di operatori economici –, la cui storia è ricostruita qui da Maurizio Romano, godranno a riguardo d'incondizionata fortuna, scontando a lungo il carico persistente dei pregiudizi, tanto sugli alunni quanto sui docenti.

C'è però un ambito nel quale commercianti e contabili, superata la fase scolastica, generalmente poco propedeutica alla carriera, mostrano e diffondono – conservandolo, arricchendolo, perpetuandolo – il loro sapere specifico: la bottega e lo studio professionale. Qui maestri, colleghi, clienti, avventori, gli stessi ambienti e le ‘cose’ che li popolano<sup>18</sup> rivelano il ‘catechismo del profitto’<sup>19</sup>. Qui s’impara non solo a far di conto, ma anche a render conto del proprio amministrare, nonché a stimare e ponderare merci e situazioni, come acutamente coglie, a conclusione del libro, Monica Ferrari. L’intima essenza del mestiere, anche quella più oggettivamente contabile e computistica, spetta al padre (o al dante pratica, il cosiddetto *dominus*, nel caso di un tirocinio professionale) e non al maestro<sup>20</sup>. Nell’eserci-

14. E. PII, “Cultura del Settecento e modernità”, in G.M. ANSELMINI, a cura di, *Mappe della letteratura europea e mediterranea*, II: *Dal Barocco all'Ottocento*, Milano, Bruno Mondadori, 2000, p. 152.

15. F. SIRUGO, “Intorno alla relazione tra cultura economica e pensiero civile del Risorgimento. L'opera di preparazione nel Settecento”, in *Annali. Istituto Giangiacomo Feltrinelli*, 2 (1959), pp. 11-54.

16. S. SOLDANI, “L'istruzione tecnica nell'Italia liberale (1861-1900)”, in *Studi storici*, 22 (1981), 1, pp. 79-112.

17. A. SANTONIRUGIU, *La lunga storia della scuola secondaria*, Roma, Carocci, 2007, p. 88.

18. M. FERRARI, *Lo specchio, la pagina, le cose. Congegni pedagogici tra ieri e oggi*, Milano, FrancoAngeli, 2011.

19. E. DE WAAL (2010), *Un'eredità di avorio e ambra*, trad. it. Torino, Bollati Boringhieri, 2012, p. 44, citato da E. Becchi nella sua rilettura.

20. LUCCHI, “Leggere, scrivere e abbaco”, cit., p. 107.

zio quotidiano della professione, s’impara a far da sé (si vedano le considerazioni dei commercialisti intervistati dalla Ferrari) e, nello stesso tempo, s’introyettano quei valori e quei modelli comportamentali tipici del gruppo sociale al quale si è chiamati (professione nell’accezione weberiana di *Beruf*, vocazione)<sup>21</sup>.

Ricordo ancora – scrive un ragioniere cremonese – che la prima impressione, forte e violenta, è stata, senza dubbio, di sgomento più assoluto; in pochissimo tempo, la percezione (errata, è vero, ma assolutamente bruciante) di non sapere nulla e di nulla avere imparato di concreto e di utile durante gli studi appena terminati mi portava ad una sola conclusione: non sarei mai diventato un libero professionista!

A meno che...

A meno che non avessi trovato nel mio *dominus* quella guida, quella mano tesa di cui ho subito capito di avere bisogno per iniziare un viaggio lungo, lunghissimo, che avrebbe potuto portarmi – di questo sì che ero sicuro – davanti ad una porta contrassegnata da una targa con un nome, il mio, e tre parole magiche: *ragioniere libero professionista*.

[...] Negli anni di praticantato, molto più dei due prescritti allora dall’ordinamento, ho avuto la grande fortuna di essere gettato nella mischia della professione senza tanti riguardi: ho avuto tante opportunità per imparare, per impallidire di fronte a compiti nuovi che mi sembravano insormontabili e gioire riuscendo a venirne a capo; ma soprattutto il mio *dominus* mi ha dato la possibilità (o, per meglio dire, l’opportunità) di sbagliare. Sempre<sup>22</sup>!

## **Lo *specificum* professionale del commerciante**

Accanto allo stereotipo del mercante ‘illetterato’ – nei fatti smentito dal ruolo culturale, oltre che politico, giocato dalla categoria, specie in taluni momenti e contesti della storia dell’Occidente medievale e moderno – un altro pregiudizio serpeggia nella storia delle professioni del commercio: quello del venditore disonesto, invadente e travicante, disposto a qualsiasi

21. Esattamente come avviene nell’apprendistato artigiano: “Con integrazione si intende non già semplicemente un comportamento imitativo, che lascia l’individuo estraneo ad un certo ambito di valori, accettati in modo superficiale, ma l’apprendimento di valori e modelli comportamentali ottenuto entrando a far parte del sistema in causa. La socializzazione in questo modo implica l’acquisizione dei modelli di interazione sociale e il far proprio un ruolo ad essi coerente, adeguato non solo ad un’immagine di sé, ma anche alle aspettative che gli altri hanno in relazione alla posizione sociale assunta”. C. PANCERA, “L’infanzia laboriosa: il rapporto mastro-apprendista”, in E. BECCHI, a cura di, *Il bambino sociale. Privatizzazione e deprivatizzazione dell’infanzia*, Milano, Feltrinelli, 1979, p. 78.

22. Testimonianza di Mauro Dondeo (n. 1940), in V. LEONI, M. MORANDI, *Il Collegio dei ragionieri di Cremona e provincia. Origini e storia della professione*, Cremona, Collegio dei ragionieri del circondario di Cremona e Crema, 2006, pp. 148-149.

raggiro pur di smerciare i propri prodotti. Che si tratti di aperta menzogna o di persuasione occulta, com'ebbe a definire la 'pubblicità canaglia' il giornalista e sociologo americano Vance Packard<sup>23</sup> sul finire degli anni Cinquanta, le preclusioni nei confronti dell'atto di vendere costellano da secoli la letteratura, il teatro e, da ultimo, il cinema e la televisione, al punto che qualsiasi carrellata dimostrativa, anche sommaria, risulterebbe pleonastica. In questa sede, mi limiterò a citare – perché particolarmente significativo, dato il *target* – l'esempio del topo Rat, il negoziante imbroglione che compare nella fortunata serie televisiva per i più piccoli *Banane in pigiama* (*Bananas in pyjamas*). Approfittando dell'ingenuità delle protagoniste, due banane maldestre e pasticciona che vivono in un contesto antropomorfo spensierato, il personaggio veicola in modo chiaro, senza però caricarsi di eccessive connotazioni in negativo, lo stereotipo del truffatore, subdolamente aggravato dal richiamo all'ebreo nella sua rappresentazione di topo.

In proposito, uno sguardo attento alla *Bildung* delle figure del commercio ci aiuta, forse, a comprendere il persistere di alcune metafore professionali. Se escludiamo l'ultimo secolo – epoca sulla quale si sofferma qui Davide Baviello, partendo da un interessante caso di studio, limitato tuttavia agli strati più bassi dell'eterogenea compagine mercantile<sup>24</sup> – la gestione d'impresa, le capacità strategiche e operative, la pianificazione, le tecniche di promozione e di vendita, in una parola il marketing vero e proprio, non costituiscono mai materia d'apprendimento formale per il futuro commerciante, il quale, come abbiamo visto, si limita a ricevere – quando va bene – una preparazione solo contabile. Insegnamenti qualificati in tal senso trovano rispondenza parziale nei corsi facoltativi organizzati dalla Bocconi con la partecipazione di manager di comprovata esperienza, mentre non risultano nei programmi delle tante scuole commerciali d'indirizzo popolare (ne parlo io stesso nel volume), sorte tra la fine dell'Ottocento e gl'inizi del Novecento grazie al concorso degli enti locali e delle Camere di commercio. E ciò nonostante la presenza di un corpo docente tratto perlopiù dal mondo delle professioni e degl'impieghi, con intendimenti pratico-operativi.

Negare la necessità di un percorso formativo *ad hoc* nell'accesso alla professione, diversificato e peculiare rispetto ai 'cugini' ragionieri, significa non accettare le particolarità della stessa dinanzi alla società. Perché un professionista di cui la collettività non riconosce competenze specialistiche *non* è un professionista<sup>25</sup>.

23. V. PACKARD (1957), *I persuasori occulti*, trad. it. Torino, Einaudi, 1958.

24. Sul caso della Rinascente-Upim, cfr. anche G. FUMI, "Formare le maestranze in azienda. Le scuole di fabbrica nella prima metà del Novecento", in L. TREZZI, V. VARINI, a cura di, *Comunità di lavoro. Le opere sociali delle imprese e degli imprenditori tra Ottocento e Novecento*, Milano, Guerini e associati, 2012, in particolare pp. 225-226.

25. Faccio mia, in questa sede, la definizione 'larga' di professione proposta dalla serie



Del resto, una conferma dello scarso riconoscimento sociale attribuito in certi momenti della nostra storia a quest'antica e importante categoria di lavoratori l'avremmo dai tentativi, condotti da più parti soprattutto oggi, di ridurre il più possibile lo spazio dello scambio, incuneato tra la produzione e il consumo. Distribuzione *on line* e commercio a chilometro zero non ne sarebbero che gli esempi più eclatanti. E ciò mentre al marketing viene riconosciuta, da alcuni decenni a questa parte, non solo quella finalità sociale da sempre accolta, nel bene e nel male (Cattaneo diceva che i lombardi non avevano “quasi stima del commerciante se non in quanto commerciante”<sup>26</sup>), ma anche – e finalmente – una dignità disciplinare in campo accademico<sup>27</sup>. In questo senso, la formazione dei *business experts*<sup>28</sup>, dei *marketing consultants* e, perché no?, dei pubblicitari, qui non affrontata, costituirebbe la più recente frontiera del problema, alle prese con antichi tabù (penso solo al titolo provocatorio del libro di Jacques Séguéla, *Non dite a mia madre che faccio il pubblicitario... Lei mi crede pianista in un bordello*, 1979) e nuove prospettive d'indagine, nel campo tanto dell'economia, quanto delle comunicazioni, della psicologia e delle scienze cognitive.

Sullo sfondo rimane, comunque, la consapevolezza, fatta propria dai professionisti intervistati nel volume, che solo un serio e consapevole itinerario di apprendistato possa trasmettere capacità relazionali in grado d'infondere quell'etica del lavoro, grazie alla quale si conquista affidabilità (“l'onestà è sempre un buon affare”, ricordava il primo presidente della Confcommercio, Amato Festi, citato da Baviello). È solo sulla base di quest'attitudine che si diventa bravi venditori o professionisti ‘gentiluomini’<sup>29</sup>.

nella quale è inserito il volume: per le specifiche si veda E. BECCHI, M. FERRARI, “Professioni, professionisti, professionalizzare: storie di formazione”, in EAEDEM, a cura di, *Formare alle professioni. Sacerdoti, principi, educatori*, Milano, FrancoAngeli, 2009, pp. 7-27, in particolare pp. 11 ss.

26. Citato da C. ROSSI ICHINO, “Francesco Soave e le prime scuole elementari tra il '700 e l'800”, in P. BROTTO, V. MAZZUCHELLI, C. ROSSI ICHINO, E. VENTURINI, *Problemi scolastici ed educativi nella Lombardia del primo Ottocento*, I: *L'istruzione elementare*, Milano, SugarCo, 1977, p. 181.

27. Sull'argomento, A. LEPORE, “Lineamenti di storia del marketing”, in M. TACCOLINI, a cura di, *Nuovi percorsi della Storia economica*, Milano, Vita e pensiero, 2009, pp. 215-271.

28. Cfr. G. GEMELLI, a cura di, *Scuole di Management. Origini e primi sviluppi delle business schools in Italia*, Bologna, il Mulino, 1997; EADEM, “Università e business schools: sfide innovative e resistenze istituzionali nel secondo dopoguerra: il caso torinese”, in M. MARTINI, L. ZAN, a cura di, *Computisti, ragionieri, aziendalisti. La costruzione di una professione e di una disciplina tra Otto e Novecento*, Padova, Clup, 2000, pp. 315-342.

29. M. MALATESTA, *Professionisti e gentiluomini. Storia delle professioni nell'Europa contemporanea*, Torino, Einaudi, 2006.

## Contabili in cerca di distinzione giuridica

Se la figura del commerciante si caratterizza per più o meno legittimate abilità negoziali, quella del ragioniere e del commercialista affianca da sempre alle competenze computistiche e contabili capacità amministrative al servizio del settore pubblico e privato. Non a caso, nel ricostruire qui il percorso d'individuazione di quest'ultima categoria durante l'età moderna, Valeria Leoni sottolinea la preparazione strettamente giuridica, e in molti casi l'estrazione notarile, che contraddistingue tali operatori intellettuali agli albori della loro storia. La contaminazione col ceto mercantile, maggiormente qualificato in ambito ragionieristico (ma a lungo partecipe di un sapere giuridico frammisto a quello economico e merceologico<sup>30</sup>), avviene soltanto a partire dal Seicento, per imporsi in modo definitivo nel secolo successivo, in concomitanza con l'affermarsi di una nuova e più matura consapevolezza in ambito professionale. La fondazione, nel 1742, del Collegio dei ragionati della città e Ducato di Milano (la seconda magistratura contabile italiana, dopo il Collegio dei rasonati di Venezia, eretto nel 1581) e poi la legislazione napoleonica del 1805 costituiscono una tappa importante nella costruzione del gruppo professionale, legalmente riconosciuto in Italia soltanto nel 1906, sull'esempio ma a più di trent'anni di distanza dagli avvocati.

Mentre, da un lato, si andava affinando l'*expertise* tecnica dei ragionieri, non da ultimo ad opera della fitta trama associativa intessuta nel corso dell'Ottocento<sup>31</sup>, dall'altro il prestigio sociale via via conquistato (anche ai danni della categoria forense, a lungo preferita dal pubblico per consulenze pure in materia contabile) imponeva un ritorno e un allargamento delle competenze all'ambito giuridico, tanto più necessari – si sarebbe cominciato a dire nella seconda metà del Novecento, in presenza dell'antagonismo mai risolto fra ragionieri e dottori commercialisti (se ne occupa qui Anghelè) – per una categoria tra le più esposte alle dinamiche sociali e ai cambiamenti istituzionali, in conseguenza dell'aumentata complessità del sistema economico e della pubblica amministrazione (rimando al saggio di Catania e Del Santo).

Interrogandosi sulle difficoltà incontrate ancora negli anni Sessanta dai laureati in economia e commercio nello spendere il proprio titolo sul mercato, osservava il commercialista Antonio Landriscina al presidente del Consiglio nazionale Luigi Antonelli:

30. Cfr. F. GALGANO, *Lex mercatoria*, Bologna, il Mulino, 2001, p. 110.

31. A. CANTAGALLI, "Le Accademie di ragioneria", in M. MALATESTA, a cura di, *Atlante delle professioni*, Bologna, Bononia University Press, 2009, pp. 58-60.

Fra le ragioni della nostra poca fortuna c'è la impropria denominazione della nostra laurea. La quasi totalità degli Italiani considera il laureato in Economia e Commercio soltanto un esperto di cose commerciali, e pensa che la sua attività si esaurisca in quel campo così circoscritto. E ritengo sia questa la ragione per cui la nostra laurea non è richiesta nei concorsi per consiglieri di Prefettura mentre gli insegnamenti di Diritto nella nostra Facoltà sono in linea parallela con la Facoltà di Legge. Tali insegnamenti poi, insieme a quelli di natura economica, finanziaria e tecnica della nostra stessa Facoltà ci rendono, com'è noto, non soltanto esperti in materia commerciale, ma *ci elevano a classe dirigente* quali esperti dell'amministrazione privata e di quella pubblica, esperti nelle funzioni di controllo, ed esclusivisti nella impostazione di problemi sociali operando scelte economiche d'interesse collettivo<sup>32</sup>.

Ancor più proiettati verso le professioni forensi, con particolare riguardo all'attività di giuslavoristi e tributaristi, apparivano, a partire almeno dall'ultimo trentennio del Novecento, i consulenti del lavoro, interessante figura professionale priva di competenze esclusive, posta al centro di un ideale triangolo rappresentato da imprese, istituzioni e lavoratori. Disciplinati nel 1939, essi ottennero il riconoscimento giuridico nel 1964 e poi, definitivamente, nel 1979, epoca dalla quale vennero in generale riconosciuti come naturali interpreti dell'evoluzione sociale e normativa in materia contabile-lavoristica<sup>33</sup>.

*Curricula* generalisti, scuole specifiche, elementari e superiori, tirocinio e apprendistato, militanza associativa e formazione permanente costituiscono le tante forme di accesso ad una 'famiglia' professionale oltremodo ramificata, nelle cui vicende formative si riflettono, come ho cercato di mostrare in queste pagine, rappresentazioni sociali di lunga durata. Qui più che altrove, balzano all'occhio le differenze e gl'intrecci di percorsi di studi talora determinati dalle circostanze, talaltra produttrici di figure inizialmente non richieste dal mercato (come i dottori commercialisti<sup>34</sup>), che hanno finito in qualche modo per sovrapporsi a professioni già presenti. Di molti di questi argomenti tratta il volume che segue, frutto di un seminario di studi

32. Citato da V. LEONI, M. MORANDI, "Le professioni economiche: ragionieri, dottori commercialisti, consulenti del lavoro", in IIDEM, a cura di, *I professionisti a Cremona*, cit., pp. 87-88.

33. Per una storia della professione si rimanda a M.R. FIORENTINI, "Sviluppo capitalistico e professioni economiche: ragionieri e dottori commercialisti, consulenti del lavoro", in W. TOUSIN, a cura di, *Le libere professioni in Italia*, Bologna, il Mulino, 1987, pp. 296-303, nonché al *Manuale del praticante consulente del lavoro. Abilitazione*, [Assago], Wolters Kluwer, 2008, in particolare pp. XIII-XVIII.

34. Per un caso analogo, attualmente contrassegnato da enormi incertezze professionali, si veda M. TAIANA, *La figura del laureato in scienze motorie*, tesi di laurea, Università di Pavia, Facoltà di medicina e chirurgia, a.a. 2010-2011, rel. L. Marin.

organizzato il 16 aprile 2010 presso il Collegio Ghislieri di Pavia<sup>35</sup>, che qui si ringrazia per la costante e proficua partecipazione alle iniziative legate agl'insegnamenti storico-pedagogici dell'Ateneo ticinese. Alle relazioni presentate in quell'occasione si sono affiancati o sostituiti nuovi contributi, volti alla ricostruzione di aspetti fondamentali del problema, quasi sempre partendo da singoli casi, relativi ad epoche e contesti differenti. Ben consapevoli che molto altro rimane da indagare, specie alla luce dei più recenti sviluppi in materia di marketing e di consulenza alle imprese (ma non solo: si pensi a secoli qui poco affrontati, eppure fondamentali, come il Seicento), speriamo comunque di aver dato un contributo non banale alla definizione – individuale, sociale e lavorativa – di un'imponente e ricca categoria di professionisti.

35. Al seminario erano presenti, in qualità di relatori: Davide Baviello, Giorgio Bigatti, Valeria Leoni, Stefano Levati, Paola Massa e Matteo Morandi. Monica Ferrari, Egle Becchi e Arianna Arisi Rota hanno rispettivamente aperto, presieduto e concluso l'incontro di studio.

*Le professioni del commercio:  
attori, luoghi, occasioni*