

IL BANCO DI COMMERCIO DI MARMI NELLA SECONDA METÀ DEL SETTECENTO*

Roberto Musetti

Il mercante di marmi nei secoli dell'età moderna: un bilancio storiografico. È il 1602 quando il principe Alberico Cybo, signore del feudo imperiale, descrive Carrara «famosa per i bianchi marmi che vanno per tutto il mondo»¹: un'annotazione che coglieva lo sviluppo e la crescita dell'economia del marmo, proiettata da oltre un secolo sui mercati italiani ed europei. I consumi di marmo delle città italiane nel Quattrocento erano cresciuti notevolmente. Nel Cinquecento, poi, i fiorentini diffondevano l'uso del marmo di Carrara fuori d'Italia, al punto che la costruzione di chiese e le opere di scultori avevano propagato, ovunque, la sua fama².

Il marmo, sia nel Seicento³ che nel Settecento⁴, pur caratterizzando l'economia e la società di Carrara, tuttavia non assorbiva interamente l'universo sociale: dei mestieri, della vita materiale, delle dinamiche economiche. Anzi se il marmo era l'attività principale nei paesi come Torano, Miseglia, Colonnata e Bedizzano, per le numerose cave che erano state aperte da metà Seicento, e negli studi e nei laboratori di città dove veniva lavorato manualmente o prendeva forme e linee artistiche, tuttavia l'agricoltura aveva ancora un peso predominante e occupava gran parte della popolazione residente.

E proprio il rapporto tra la popolazione complessiva e la geografia dei mestieri, visti nelle diverse aree del principato, ci dà il senso di una società divi-

* Abbreviazioni: Saimi, A. *Del Medico: Società anonima italiana marmi d'Italia*, Archivio Del Medico; ALC: Archivio Lazzoni, Carrara; APSAC: Archivio parrocchiale di Sant'Andrea, Carrara; ASMs: Archivio di Stato di Massa; ANC: Archivio notarile di Carrara; ASCC: Archivio storico del Comune di Carrara; ASMo: Archivio di Stato di Modena; AUCCC: Archivio Ufficio cave del Comune di Carrara; BCMs: Biblioteca civica di Massa.

¹ ASMs, *Ducale, Negozi dello Stato e della Casa, Descrizione di Massa Carrara fatta dal Principe Alberico I Cybo nel gennaio del 1602*, p. 119.

² C. Klapisch-Zuber, *Carrara e i maestri del marmo (1300-1600)*, Massa, Palazzo Santa Elisabetta, 1973.

³ M. Della Pina, *I Del Medico: l'ascesa di una famiglia nell'area economico-sociale della produzione marmifera carrarese*, in *Aziende e patrimoni di grandi famiglie (sec. XV-XIX)*, Pisa, Pacini, 1979 (Ricerche di storia moderna, 2), pp. 142-224.

⁴ R. Musetti, *I mercanti di marmo del Settecento*, Bologna, Il Mulino, 2007.

sa per due terzi tra un mondo arcaico, ancora agricolo, con le sue leggi e consuetudini, e l'altro terzo proiettato nel marmo: nella sua produzione, nel suo commercio, nelle dinamiche sulle piazze estere. Nei «venti mila metri agrari di Toscana» che formavano il territorio di Carrara e delle sue comunità periferiche, nel 1769 vivevano 8.227 anime⁵. I due terzi, 5.836 persone, risiedevano fuori le mura, addensati nei borghi del marmo: Torano, Miseglia, Bedizzano, Colonnata, Codena, e in quel popolamento più rado attorno alla città, nelle zone agricole: a san Martino, a Ficola, al Corvenale, alla Perla, che diventava alta densità nei borghi della collina lungo la via del sale: a Gragnana, a Castelpoggio, a Noceto, o in quelli disseminati lungo i versanti delle colline limitrofe alla città: Sorgnano, Bergiola, Fontia, Moneta, punteggiate di ulivi terrazzati e ad Avenza, piana del principato. Qui la terra e l'agricoltura rappresentavano la base materiale della vita.

Eloquente la geografia dei mestieri nel 1808⁶, dentro quelle prime statistiche premoderne, sguardo più certo e approfondito sulle dinamiche sociali ed economiche di Carrara e delle sue comunità periferiche, che le leggi napoleoniche impongono alla penna dei parroci. In quest'area, nel lungo periodo che va da inizio Seicento⁷ ai primi dell'Ottocento non si eserciteranno altri mestieri che quelli del contadino e del pastore. Persino all'imbarco di Avenza dove pur, in alcune giornate, si registravano intense operazioni di imbarco di marmi e di sbarco di generi alimentari e voluttuari per i consumi della città, non si segnalavano marinai di mestiere. Tra i predi della piana, nelle terre più estese e produttive si andava dalle famiglie mezzadrili, provenienti dalle terre di oltre confine dalla Repubblica di Genova alle decine di contadini livellari che, pur occupati come cavatori in cava, tenevano in conduzione piccoli appezzamenti della piana o della collina di altri proprietari, lavorando la terra nei momenti di blocco delle attività in cava, o nei pomeriggi d'estate, dopo il lavoro: una forma di integrazione dei magri bilanci familiari⁸.

⁵ ASMo, *Cybo Gonzaga*, 393, fasc. «Popolazione stato d'anime popolazione di Massa Carrara colle loro anime». In particolare si veda *Descrizione di tutte le Famiglie, Preti e Regolari esistenti nello stato di Carrara a tutto il giorno 19 agosto 1769*.

⁶ Era stato il decreto sovrano del principato lucchese del 6 luglio 1807 che, dando attuazione alle leggi napoleoniche, aveva imposto ai parroci la compilazione e la tenuta aggiornata di anno in anno del «Registro dello Stato Civile», in cui riportare tra tutti i residenti nella parrocchia il nome, il cognome, l'età, il luogo di nascita, la professione esercitata e il mestiere svolto (ASMs, ASCC, *Atti della Comunità di Carrara comprendenti tutte le categorie*, 21, a. 1808, fasc. «Stato civile, Statistica»). Per ogni singolo borgo del principato di Carrara compare un dettagliato registro sui mestieri esercitati dalla popolazione maschile e femminile in età superiore ai dodici anni. Il solo vuoto di registrazione riguarda la popolazione della città, compensato dai dati che abbiamo riferito in precedenza su fonti dell'Archivio di Stato di Modena.

⁷ Per il Seicento si veda quanto affermato da M. Della Pina, *I Del Medico*, cit., p. 148.

⁸ Già il catasto del 1655 elencava tra i beni dei cavatori di Torano «il piccolo podere vi-

Gli elenchi dei parroci ci parlano così di un universo contadino ad Avenza, Gragnana, Castelpoggio, Noceto, Sorgnano, Bergiola, Fontia, Moneta⁹. In tutte queste aree, luoghi di estesi pascoli, si contavano quasi cinquanta pastori. Dovremo arrivare agli sviluppi dei mercati europei e americano degli anni Trenta dell'Ottocento, con la nascita delle città industriali, perché tra Foscola e il mare, e nelle colline più distanti dalla città, inizi l'esodo di molta manodopera occupata in agricoltura verso i lavori del marmo. Fenomeno che esploderà negli anni Sessanta dell'Ottocento, durante la grande industrializzazione dell'economia marmifera. Allora anche nelle aree della secolare agricoltura e della pastorizia gli antichi mestieri di contadino e di pastore diventeranno mestieri marginali, interamente assorbiti dalla crescita di addetti nel settore del marmo¹⁰: sia alle cave che nelle segherie localizzate in città e giù nella piana, lungo le sponde del fiume Carrione.

Ma questa agricoltura, mezzadile nei poderi delle proprietà cittadine della piana attorno alla città e ad Avenza, e alla marina, e quella dei terreni dati a livello, più povera, dai magri raccolti dei piccoli appezzamenti della collina, proiettata solo all'autoconsumo, davano prodotti insufficienti per il mercato interno: il grano scarseggiava in ogni annata, al punto che Livorno, Civitavecchia, Ravenna, per tutto il Settecento, saranno i porti da cui verranno importati dai 2.500 ai 3.000 quintali di grano ogni anno, per soddisfare le ri-

gnato, la terra campiva, la porzione di castagneto». Per Della Pina questo consentiva ai cavatori «una resistenza maggiore alla crescente intrusione dei mercanti» (M. Della Pina, *I Del Medico*, cit., p. 174), fatto che ci sembra poco plausibile soprattutto in ragione del fatto che erano piccole proprietà che servivano solo ad integrare i bilanci familiari. Sul ruolo della terra nel contesto dell'economia del marmo del Settecento, in rapporto a chi la possedeva – se ricco mercante, cavatore piccolo possessore di cave, o contadino – cfr. R. Musetti, *I mercanti di marmo*, cit., pp. 136-142. Non va dimenticato, inoltre, il fatto che la proprietà della terra era la condizione imprescindibile per poter rimanere iscritto alla Vicinanza, e godere così dei vantaggi fiscali e politici, in quanto cittadino. «Per la schiera di chi possedeva almeno una cava era sentita come bene rifugio, preziosa merce di scambio nel momento dell'indebitamento: allora la sua funzione fondamentale era quella di assicurare la conservazione delle cave» (ivi, p. 137).

⁹ Si vedano i registri rispettivamente delle parrocchie di Castelpoggio, Gragnana, Noceto, Sorgnano, Fontia, Moneta, Bergiola, Avenza (ASMs, ASCC, *Atti della Comunità di Carrara comprendenti tutte le categorie*, 21, a. 1808, fasc. cit.). Per la comunità di Avenza su 1.261 abitanti censiti e residenti si ha oltre il 97% di contadini. Percentuali superiori nei borghi di Castelpoggio, Noceto, Gragnana, Sorgnano e Fontia. Qui il mestiere di cavatore non è ancora arrivato a modificare una struttura sociale secolare, ancorata alla terra e al bosco.

¹⁰ Per un approfondimento di queste trasformazioni sociali e le ragioni economiche del passaggio di centinaia di addetti dall'agricoltura all'industria marmifera, nella seconda metà dell'Ottocento, in veste di cavatore si rinvia a L. Gestri, *Capitalismo e classe operaia in provincia di Massa-Carrara. Dall'Unità d'Italia all'età giolittiana*, Firenze, Olschki, 1976, pp. 45-68.

chieste di farina dei forni della città. Solo una certa produzione di olio alimentava, in alcune annate, il mercato interno: intensi gli scambi che determinavano elevati profitti per l'oligarchia cittadina, che concentrava le terre migliori della piana e delle aree collinari, dai più elevati rendimenti: Avenza, Turgliano, Monteverde, Fossola, Fontia, Ficola, Frassina, Casalina.

La città era poco più di un borgo largo con i suoi 2.391 abitanti¹¹. Non aveva subito un forte inurbamento, nonostante la crescita demografica in atto a metà Settecento. La sua popolazione complessiva era sempre «un terzo della popolazione totale» del principato, come nel 1573¹². Qui, nei registri parrocchiali, si segnalavano importanti aspetti di mobilità sociale: immigrati provenienti dalla Liguria, dalla Lunigiana, dalla Garfagnana: uomini e donne che si impiegavano come domestici, cameriere, cuochi, e vetturali¹³; ma, in una sorta di riequilibrio demografico, elevato era anche il numero di chi espatriava. Nei quartieri popolari della città era rilevante la presenza di chi si dedicava stabilmente al marmo e alla sua lavorazione: cavatori, ornatisti, scultori, segatori, scalpellini trovavano maggiori opportunità di incontrare forestieri committenti e di concludere affari. Vivevano per lo più in case di pietre e sassi a Vezzala, a Caina, nella via del Bozzo, in quelle aree specchio urbanistico dello sviluppo medievale della città. Molti lavoravano negli studi del lungo Carrione, altri prestavano le loro braccia nelle cave di Torano o di Miseglia: chi ad estrarre il marmo dalla montagna, chi a segare i blocchi in tante lastre di cinque-sei centimetri, chi a sbozzarne le forme fino a rendere i marmi estratti in forme omogenee, più agevoli per il trasporto sui carri giù alla marina e qui caricarli su leuti per l'oltremare. Numerosi erano anche i mestieri tipici di una cittadina che concentrava le attività commerciali, i servizi civili e amministrativi dell'intero principato: bettolieri, venditori di stoffe, mulattieri, vinai, contabili, avvocati, notai, mercanti e una ventina di preti, che inseguivano la titolarità in qualche parrocchia del principato.

Ma era nel versante Est della città, nei paesi ai piedi dei bacini marmiferi che il marmo aveva lasciato la sua impronta nella geografia dei mestieri: qui si ridevano drasticamente i contadini e i pastori, per lasciare il posto alla figura dominante del cavatore, pur con quelle distinzioni che osserveremo. Ap-

¹¹ ASMo, *Cybo Gonzaga*, 393, fasc. cit.

¹² C. Klapisch-Zuber, *Carrara e i maestri*, cit., p. 256. L'autrice riconduce questo dato agli effetti che l'emigrazione avrebbe avuto nel corso dei secoli sulla popolazione cittadina, «i cui emigranti rappresentano più della metà degli emigrati». Ma riteniamo che, da solo, questo dato non possa giustificare la bassa percentuale della popolazione che risiedeva in città rispetto a quella delle aree agro-pastorali e dell'area del marmo, a fronte del tasso di natalità e dei flussi immigratori.

¹³ Alcuni di questi nominativi, con relativa indicazione del mestiere svolto, in APSAC, *Registro dei Morti*, VI, a. 1768-1789, giunti a Carrara, negli anni 1745-1760, richiesti dalla domanda delle famiglie mercantili cittadine.

pena si entrava in quella Torano, già centro della escavazione marmifera nel Cinquecento¹⁴, e a Miseglia, borgo di cavatori cresciuto con l'apertura di cave di venato fine e di statuario, dopo metà Seicento, la geografia dei mestieri si polarizzava attorno alla figura del cavatore. Soprattutto a Torano su una popolazione di 407 anime si contavano 67 cavatori, di questi ben 51 risultavano «cavatori possidenti», ad indicare uomini e i loro figli¹⁵, che lavoravano le cave di diretto possesso e che impegnavano la loro abilità anche in cave prese in affitto da mercanti di città.

A Miseglia su una popolazione complessiva di 225 anime, i cavatori senza altra dicitura erano 4, i «cavatori della propria industria», invece, erano 18; mentre si contavano 8 scalpellini¹⁶. Anche qui come a Torano siamo in presenza di cavatori piccoli possessori, occupati a estrarre marmi dalle proprie cave, e che ritroveremo, nella seconda metà del Settecento, affittuari in molte cave produttive dei mercanti di città¹⁷. Un dato sociale che era presente anche a Bedizzano, dove su una popolazione complessiva di 518 anime gli occupati nelle cave, con l'antica dicitura di «scalpellino»¹⁸, erano 73, gran parte degli uomini in età superiore ai dodici anni, mentre gli occupati nei lavori della terra erano in numero quasi uguale: qui venivano computate molte donne, mogli dei lavoratori nelle cave¹⁹.

Più articolata la geografia dei mestieri a Colonnata. Qui possiamo rilevare come la popolazione attiva maschile si divideva equamente tra il mestiere di contadino e quello di cavatore; ma considerando anche le donne, su una popolazione di 225 anime, i contadini ammontano a 56, i «cavatori della propria industria» a 32, e 4 erano i cavatori che non possedevano cave²⁰. Anche a Colonna, dove la vocazione marmifera non era prevalsa in maniera estensiva erano presenti tre diversi mestieri. Ancora lungo il XVIII secolo era molto diffusa la specializzazione a lavorare quadrette e marmi minori, ma non il mestiere di cavatore. Infatti su una popolazione complessiva di 239 anime, i mestieri erano equamente distribuiti tra «contadini con l'arte»: 29; «contadini con l'arte e con la possidenza»: 25; «scalpellini»: 18. Vale anche per questo borgo lo stesso carattere che abbiamo visto negli «scalpellini» residenti a Be-

¹⁴ C. Klapisch-Zuber, *Carrara e i maestri*, cit., pp. 188-190.

¹⁵ ASMs, ASCC, *Atti della Comunità di Carrara comprendenti tutte le categorie*, 21, a. 1808, fasc. cit., sottofascicolo della popolazione di Torano. Sedici erano giovani impegnati nei lavori nelle cave dei padri.

¹⁶ Ivi, sottofascicolo della popolazione di Miseglia.

¹⁷ Ivi, elenco della popolazione delle parrocchie di Torano e di Miseglia.

¹⁸ «Qui la parola scalpellini sta a indicare [...] i lavoratori delle cave» (C. Klapisch-Zuber, *Carrara e i maestri*, cit., p. 234).

¹⁹ ASMs, ASCC, *Atti della Comunità di Carrara comprendenti tutte le categorie*, 21, a. 1808, fasc. cit., elenco della parrocchia di Bedizzano.

²⁰ Ivi, elenco della parrocchia di Colonnata.

dizzano; cavatori: 4. La terra, qui, vantava un suo primato²¹. Da sottolineare che in questo borgo non compare neppure una di quelle figure di cavatori piccoli possessori di cave che, con una certa frequenza, abbiamo incontrato a Torano, a Miseglia e, in misura ridotta, a Colonnata.

Ed è anche da questa geografia dei mestieri e dai caratteri di una economia agricola orientata più all'autoconsumo che al mercato²², che abbiamo la formazione della ricchezza urbana nel Settecento: i profitti, la logica economica e gli investimenti derivavano in maniera preponderante dal marmo, dalla sua produzione, dalla sua lavorazione, dalla esportazione sulle piazze estere, dai rapporti di produzione e dagli assetti delle proprietà delle cave nei bacini marmiferi. E il mercante che operava nel marmo veniva a porsi come soggetto centrale dell'intero processo economico e sociale.

La sua formazione avviene in un tempo lungo dentro il quale abbiamo la sua definitiva evoluzione da semplice mercante a mercante imprenditore. Per tutto il Medioevo sono le collegiate o le grandi opere dei duomi delle città italiane ad inviare alle cave loro architetti o capi mastri che portano con sé gli operai per l'escavazione di marmo. Bisogna arrivare alla trasformazione dei mercati italiani ed europei della seconda metà del Cinquecento, a quel forte incremento della domanda di marmi, perché nei frequenti viaggi che alcuni marmisti carraresi, possessori di cave, compiono sulle piazze italiane si riconosca in essi l'agire del mercante. Fino ad allora – fine Quattrocento, primi decenni del Cinquecento – i marmisti carraresi erano solo intermediari tra i mercati e i cavatori che scavavano in proprio, dopo avere aperte e rese produttive le cave.

In questi decenni, molto si scava a Torano. Sui monti di Miseglia e di Bedizzano solo dopo il 1550 si sono aperte alcune cave, che sono nelle mani di pochi marmisti. In tutto, a Carrara, si contano meno di una ventina di cave²³: alcune sono di statuario, aperte al Polvaccio, un miglio sopra Torano; mentre a Sponda le poche cave aperte sono di marmo ordinario. In qualche punto si è iniziato a scavare anche in Vara, da cui estrarre marmi venati.

Per oltre sessant'anni fin al primo trentennio del Cinquecento l'attività di estrazione e di commercio veniva regolata dall'Ars marmoris: una corporazione già attiva nel 1477 che, ancora nel 1530, selezionava i lavoratori del marmo: scultori, scalpellini, cavatori, facendoli crescere nell'arte di scavare e di lavorare il marmo, valutandone le competenze nell'escavazione e nella lavorazione, sulla base di contratti di apprendistato e di una rigorosa selezione, che precedeva l'iscrizione. Solo agli iscritti era consentito di «commerciare in

²¹ Ivi, elenco della popolazione di Codena.

²² Sul ruolo della terra a Carrara e sui caratteri dell'agricoltura nel Settecento cfr. R. Musetti, *I mercanti di marmo*, cit., pp. 125-128, e 133-136.

²³ C. Klapisch-Zuber, *Carrara e i maestri*, cit., pp. 234-235.

piena libertà il prodotto»²⁴. Ma l'espandersi dei mercati spingeva i più intraprendenti ad avviare contatti diretti, a spostarsi per concludere trattative: un processo che svuotava l'Ars marmoris togliendole, definitivamente, ogni ruolo. Al suo posto veniva introdotto l'«Offitium marmoris»: le commesse che giungevano dall'estero venivano ripartite tra 16 marmisti che avevano aderito all'ufficio. Si trattava di possessori di cave, che estraevano i marmi e che vendevano sui mercati le quote dei marmi grezzi e lavorati loro assegnati²⁵. Ma continue erano le iniziative di vendita, fuori dalle funzioni dell'Offitium, che i vari cavatori possessori di cave prendevano sulle piazze estere, in derga alle regole e assorbendo direttamente in proprio quote delle committenze, senza passare dai criteri distributivi dell'ufficio. Poi l'arrivo, negli anni Ottanta del Cinquecento, dei grandi mercanti genovesi, banchieri e finanziatori della monarchia spagnola, spazzava via ogni logica corporativa nel marmo: testimonianza di una debole struttura dell'economia, senza una sua forte presenza di mercanti locali. Chi, in questi anni, inizia con successo a far il mercante, in breve diventa mercante imprenditore²⁶: investe nell'acquisto di cave, finanzia l'escavazione, vende sui mercati esteri tutti i marmi scavati. Inizia ad affrontare i rischi del mercato, agisce liberamente, non accetta limiti alla sua iniziativa: prende avvio un processo che troverà nel Seicento il terreno di una definitiva affermazione.

Il Seicento mercantile del marmo, in effetti, ha in sé alcune importanti evoluzioni: non sarà il secolo interamente «votato alle crisi e alle imprese straniere»²⁷. Fin dai primi decenni, pur tra ritardi e difficoltà, nascerà una struttura d'impresa nel marmo condotta da mercanti imprenditori carraresi, che unirà la produzione, assorbendo parte di quella galassia di cavatori che, a To-

²⁴ Sull'Ars marmoris cfr. ivi, pp. 153, e 164-180.

²⁵ Sui vari capitoli che regolavano l'Offitium marmoris, cfr. ivi, pp. 227-228. I marmi che rientravano nell'elenco dei marmi da ripartire tra i 16 marmisti erano: «blocchi fuori misura [...], colonne, lapidi, tombe, vasche, mortai, balaustre» (ivi, p. 227).

²⁶ Ivi, p. 244. Riferendosi all'ascesa di Iacopo Diana, di Giuseppe Franzoni e di Giuseppe Pelliccia, i tre maggiori mercanti della seconda metà del Cinquecento, la Klapisch sottolinea come essi diventino «prima commercianti per finire proprietari di cava» (ivi, p. 243). Questo processo da mercante a mercante imprenditore lo ritroviamo confermato in tutte le ascese dei casati del marmo, sia del Seicento che del Settecento (cfr. R. Musetti, *Mercanti al potere. I Lazzoni nella Carrara del XVIII secolo*, in «Ricerche storiche», XXXVII, 2007, 1, pp. 217-218).

²⁷ La definizione del XVII secolo come secolo di crisi è della Klapisch (C. Klapisch-Zuber, *Carrara e i maestri*, cit., p. 241). Un giudizio sul XVII secolo a Carrara che ci sembra troppo legato a quella lettura complessiva del Seicento in Europa come secolo di decadenza che la storiografia marxista degli anni Sessanta e Settanta stava legittimando, e non ad uno studio sistematico dei grandi processi dentro l'economia carrarese del Seicento; cfr. E.J. Hobsbawm, *The General Crisis of the European Economy in the 17th century*, in «Past and Present», 1954, 5, pp. 33-53; 6, pp. 44-65.

rano, stavano aprendo cave o le avevano già aperte negli anni precedenti, con la commercializzazione sui mercati esteri: d'Italia e d'Europa. E si definirà nel secolo quella vasta rete di rapporti di produzione alle cave e di flussi commerciali che porteranno le famiglie mercantili cittadine a costituire, nella seconda metà del secolo, un solido monopolio nel marmo. L'affermazione del mercante imprenditore segna, definitivamente, la subalternità del cavatore, anche se non scomparirà del tutto la figura del cavatore, piccolo possessore di cava che tenterà l'avventura di produrre marmo in proprio, sforzandosi di non dipendere dal mercante, aggregandosi a rapporti parentali.

Sui mercati esteri si spediscono marmi grezzi in grandi blocchi e marmi lavorati come le quadrette per pavimenti. Gli sviluppi non saranno néceleri né lineari, ma mercanti come i Del Medico forzavano il monopolio che gli olandesi detenevano, inserendosi in quella crescente domanda di quadrette che si aveva, nel 1630, a Livorno. Aprivano, in tal modo, importanti canali di vendita, dando vita a compagnie commerciali, diventando loro i maggiori fornitori di quadrette²⁸.

Dopo il 1665, iniziava il tramonto del monopolio olandese; allora i segnali di una crescita di alcuni casati carraresi diventavano netti, tanto che possiamo parlare di un ceto mercantile locale al potere: nelle magistrature come in economia. Andrea Del Medico, Antonio Monzoni, Filippo Frugoni e Andrea Luciani ottenevano, nel 1668, dal principe l'appalto dei marmi grezzi e lavorati, per i Paesi Bassi e Londra. Le famiglie mercantili iniziavano ad incarnare l'oligarchia di potere, con una piena affermazione in patria e riconoscibilità da parte dei principi che concedevano loro il monopolio dell'esportazione di marmi. Sulle piazze estere, poi, avevano la capacità di sostituirsi ai mercanti olandesi, in un ambito del commercio di marmi importantissimo come quello dei marmi grezzi in blocchi. E da lì, in breve, si allargherà il numero di casati che formeranno l'*élite* cittadina del marmo con i Lazzoni, i Micheli, i Pellegrini.

I guadagni nella commercializzazione di marmi minori, lavorati come le quadrette, e nella spedizione di blocchi di marmi statuari e venati venivano investiti nell'accapparare cave: al Polvaccio, a Sponda, in Pescina, nelle aree di pregi di Torano, per la crescente domanda di statuario e di venati che arrivava dall'Inghilterra e dall'Olanda, quindi in val di Vara e in Canalgrande a Miseglia, dove si allargava il fronte delle cave di venati fini e di statuario di ottima qualità, come a Gioia, a Colonnata e ad Artana e nelle pertinenze di Bedizzano. Le cave aperte nella seconda metà del Seicento ammontavano a 40 unità²⁹.

²⁸ M. Della Pina, *I Del Medico*, cit., pp. 164-168.

²⁹ Mancano dati complessivi e riconducibili ai singoli casati mercantili. Per la sola famiglia Del Medico, Della Pina ipotizza nel 1690 possessi così suddivisi: 4 cave di marmo statuario, 14 di marmi venati e 1 di bardiglio (ivi, p. 189). L'estimo delle cave del 1655 ci offre

In questo processo, fin dagli inizi del Seicento non c'è apertura di cava, e fasse produttiva di escavazione, «senza che il mercante di città non [entri] con propri capitali e con vincoli e obbligazioni» che imponeva ai cavatori possessori originari della cava, impossibilitati dall'indisponibilità di capitali a scavare autonomamente marmi dalla cava. E favorisce certo l'iniziativa economica del mercante il fatto che tiene rapporti diretti con i cavatori di Torano, Miseglia, Colonnata, anche quando vige il monopolio olandese³⁰. Sviluppa una forte iniziativa economica che, in breve, toglie ai cavatori il possesso dei mezzi di produzione: concentra sempre più cave nelle sue mani, in una definitiva proletarizzazione del lavoro dei cavatori, ridotti alla stregua di lavoratori subalterni alla sua logica mercantile e imprenditoriale. Ed è qui il processo economico che trasforma l'originaria libertà dei cavatori, e che innesca il predominio economico e commerciale del mercante imprenditore. I cavatori dal canto loro nel Seicento come nel Settecento, con il loro lavoro subalterno al mercante di città, diventano funzionali alla strategia di espansione economica e commerciale dei casati mercantili. E si costruiscono nel tempo vere e proprie dipendenze che vedono schiatte di cavatori di Torano, Miseglia, Colonnata, per intere generazioni legarsi agli stessi casati mercantili³¹: una regola non scritta che vincolava padri e figli, obbligati dal forte indebitamento che le rispettive famiglie dei cavatori, piccoli possessori, avevano contratto con i mercanti che finanziavano i lavori in cava. Questa piena dipendenza rimarrà del tutto incontrastata, nei secoli dell'età moderna, né mai darà vita a forme di aperto conflitto, o di resistenza sociale³².

un quadro di 37 cave suddivise in 29 di marmo statuario, 4 di venato e 4 di bardiglio; dati riportati ivi, p. 168.

³⁰ Gli «olandesi non possono entrare in contatto diretto con i piccoli produttori e devono ricevere [le quadrette] direttamente da dieci dei maggiori mercanti carraresi» (ivi, p. 181).

³¹ Abbiamo incontrato più di una generazione di cavatori, appartenenti alle stesse famiglie che si legavano ad un unico casato mercantile: fenomeno molto radicato anche lungo il Settecento. Per un esempio di legame ultradecennale tra il cavatore e il mercante di città e le forme di esproprio dei suoi possedimenti di cave, e sulla ricaduta negativa sui figli, cfr. ASMs, ANC, *Notaio Giovanni Maria Del Vecchio*, 205, atto del 21 luglio 1764; ivi, 206, atto del 17 giugno 1767. Accadeva, talvolta che prima di arrivare a rivolgersi ai prestiti dei mercanti di città, alcuni cavatori «si aggregavano a quei legami sociali e parentali che avevano con altre famiglie», tentativi che poi risultavano vani. Un'altra forma alquanto diffusa era quella della costituzione di «compagnie di cava, società nate, anch'esse, nel quadro della precarietà finanziaria del cavatore. In cambio del capitale dato a prestito, nella forma di sovvenzioni settimanali, il mercante entrava «nel possesso (di metà) della cava»: era una forma di compenso per le «sommministrazioni avute»; ma nel giro di pochi mesi si verificava che il cavatore perdeva anche la sua metà di cava, per non essere stato in grado di rispettare gli impegni di consegna di marmi pattuiti con il mercante all'atto della costituzione della società di cava; cfr. R. Musetti, *I mercanti di marmo*, cit., pp. 181-182.

³² L. Gestri, *Capitalismo e classe operaia*, cit., pp. 75-101.

Anche il mondo del lavoro alle cave, nel corso del Seicento e nel Settecento, a immagine di quello sgretolarsi dell'Ars marmoris e dell'Offitium marmoris, fuoriesce dai meccanismi della corporazione, non è in grado di contrattare i rapporti di produzione, di imporre proprie condizioni ai mercanti di città, di aggregarsi per resistere meglio alla loro avanzata. In questi secoli, a fronte di un'ampia e libera esplorazione della montagna a Torano, a Miseglia, a Colonnata, a Bedizzano, si diventa cavatori molto più facilmente, non vi è alcun severo *iter* formativo come avveniva a fine Quattrocento e inizio Cinquecento, quando la formazione professionale veniva condotta da maestri d'arte³³. I figli, ora, seguono i padri o i cavatori già affermati, fanno esperienza sul campo, partendo dai primi rudimenti: portano i ferri in cava, imparano il loro uso corretto, l'attacco alla montagna, la giacitura del filone, l'estrazione del blocco, la sua pulitura dalle impurità superficiali e la sbozzatura. Poi i migliori, quelli che danno prova di grande abilità e capacità nel dirigere e coordinare le fasi dei lavori in cava, entreranno nella ristretta schiera dei capicava affittuari di cave dei mercanti e conduttori di cave in proprio.

Nel Seicento e nel Settecento, avremo, così, sempre un ampio serbatoio di forza lavoro cui i mercanti attingeranno nelle fasi di espansione della domanda di marmi, per poi lasciare a casa decine di cavatori nei periodi di contrazione dei mercati esteri. Ed è allora, in particolare, che molti di loro, residenti a Miseglia, a Codena, a Colonnata, si dedicheranno a lavorare quadrette e mortai: i prodotti minori del marmo lavorato manualmente.

E a mantenere bloccata ogni forma di mobilità in uscita di cavatori, scalpellini, ornatisti e scultori, dando rigidità al mercato del lavoro a Carrara, sarà la reiterata iniziativa giuridica dei principi, nel Seicento come nel Settecento, consentendo, in tal modo ai mercanti imprenditori di avere sempre abbondanza di manodopera e di controllare la dinamica dei salari settimanali e le condizioni contrattuali in cava. Una timida riproposizione della corporazione dei cavatori la riavremo in quegli accesi dibattiti che vedranno coinvolti i ministri di Reggenza e i maggiori mercanti carraresi nel novembre del 1762, allorquando molte riflessioni andavano nella direzione di una regolazione della produzione di marmi e del commercio estero, come risposta alle molteplici manovre sui mercati, portata dai grandi importatori olandesi e inglesi, che speculavano sulla domanda, determinando una forte contrazione dei prezzi dei marmi e molti invenduti³⁴.

Ed è in questo contesto che Maria Teresa, la principessa regnante, cercherà di reintrodurre le «tre arti»: quella dei «negozianti di marmo», nucleo centrale di una nuova politica economica, quella «de' professori d'arte e quella

³³ C. Klapisch-Zuber, *Carrara e i maestri*, cit., pp. 167-188.

³⁴ R. Musetti, *I mercanti di marmo*, cit., pp. 396-402.

de' lavoratori del marmo»³⁵. Per la prima volta, dopo il lungo tirocinio e l'azione dell'Ars marmoris nel Cinquecento, i cavatori, i quadratori, gli scalpellini avrebbero avuto «ampie garanzie di tutela collettiva nei rapporti contrattuali con i mercanti imprenditori»³⁶.

Tutto, però, veniva affossato dal rifiuto categorico dei grandi casati mercantili cittadini che impedirono qualsiasi ipotesi di reintrodurre le corporazioni a Carrara. I cavatori, dopo questo fugace progetto, continuaron ad essere deboli e isolati di fronte all'iniziativa del mercante imprenditore, a restare sempre in balia delle sue imposizioni al momento della definizione dei contratti in cava, a subire clausole contrattuali al ribasso, in termini di crescenti quantitativi di marmi da dare a rimborso dei capitali avuti a prestito, di rendite parassitarie consistenti in un settimo dei marmi scavati da cedere al mercante possessore della cava, senza alcun compenso monetario.

Occorrerà arrivare ai processi capitalistici degli anni Settanta dell'Ottocento, e agli sviluppi ideologici e politici del movimento dei cavatori, perché le lotte politiche e sindacali ispirate all'anarchismo e alle idee socialiste diventino accese e continuative, e si apra una permanente conflittualità con il mercante imprenditore di città³⁷.

Ma nella dinamica economica del Seicento non abbiamo solo l'affermarsi dell'impresa commerciale e imprenditoriale del mercante carrarese di marmi; si assiste, in realtà, anche alla definitiva affermazione di una logica bancaria, di una strategia votata ad investire quote considerevoli dei portafogli familiari nel prestito sul mercato interno. Quando, a metà Seicento, a Carrara aumenta il bisogno di capitali in circolazione, in ragione dell'apertura di nuove cave, dei crescenti processi di scambi sul mercato di Carrara, degli aumentati bisogni delle masse urbane e contadine, i mercanti imprenditori di marmo, da veri monopolisti detentori di capitali, ampliano le loro strategie finanziarie, destinando una parte significativa dei profitti che ricavano dal commercio di marmi, non solo al finanziamento in cava o ad acquisire cave nei bacini marmiferi o alle spese correnti del commercio, ma ai prestiti di diversa natura e entità a masse di contadini, a famiglie della borghesia cittadina, con tassi di interesse annuo del 6%, operando estensivamente al di fuori dello spazio eco-

³⁵ ASMs, *Ducale, Dispacci Sovrani*, 79, *Idea del Piano di Provvedimento e stabilimento riguardante il Negozio ed il lavoro de' Marmi in Carrara del 9 settembre 1762*, conservato in *Dispacci Sovrani del 17 e 25 marzo 1763*.

³⁶ R. Musetti, *I mercanti di marmo*, cit., p. 402.

³⁷ L. Gestri, *Capitalismo e classe operaia*, cit., pp. 51-56, e 69-159. Un giudizio storico sui caratteri del movimento di lotta dei cavatori carraresi della seconda metà dell'Ottocento in M. Mirri, recensione a A. Bernieri, *Cento anni di storia sociale a Carrara (1815-1921)*, Milano, Feltrinelli, 1961, in «Critica storica», 1964, 3, pp. 378-384. L'organizzazione del lavoro centrata su rapporti essenzialmente individuali favoriva «forme di individualismo ideologico e politico di tipo anarchico» (p. 381).

nomico e sociale legato al marmo. Una posizione di primato finanziario che durerà fin oltre metà Ottocento, che consentirà di accrescere ulteriormente il potere economico e il prestigio sociale dei maggiori casati mercantili come i Del Medico, i Lazzoni, i Monzoni, i Luciani, gli Orsolini. Un giro di ipotheche, rendite da capitali, che, oltre ad accrescere i patrimoni di cave, allargheranno, vistosamente, le proprietà dei casati mercantili di numerose terre nella piana fertile tra Fossola e il mare e nelle aree collinari, ben drenate, ideali per la coltivazione dell'olivo e della vite. E crescerà, nel contempo, il numero di case urbane che esibiranno³⁸.

Ed è così, con questa molteplicità di investimenti, che, nel primo trentennio del Settecento, abbiamo costituita l'oligarchia di mercanti e imprenditori del marmo, che domina il Settecento mercantile: Del Medico, Lazzoni, Monzoni, Luciani, Micheli, Orsolini, Pisani, Vaccà, tutti indistintamente gelosi custodi della libera iniziativa economica e commerciale, stretti in logiche di interesse, di difesa del loro monopolio nel commercio, della loro egemonia produttiva e bancaria. Sarà estremamente difficile vedere un mercante dare vita ad una società in cava con altri mercanti.

Nessuno accetterà mai di associarsi o di sottostare a un organismo che imponga regole. Neppure di fronte alle iniziative speculative dei grandi importatori di marmi olandesi e inglesi che ancora negli anni Sessanta del Settecento manoveranno il mercato dei marmi diretti in Olanda e in Inghilterra, destabilizzando la produzione e i prezzi, ci sarà chi vorrà l'introduzione di una corporazione, o di un organismo ordinatore, che dettasse tempi e regole, che fissasse obblighi comuni, che contingentasse la produzione in funzione della domanda, imponendo al mercante le quote e i tipi di marmi da scavare, e da vendere all'estero³⁹.

Il Settecento, con i suoi sviluppi, è il secolo della grande crescita economica e commerciale, della piena ascesa dei casati mercantili già potenti nel Seicento: un processo espansivo che si accentua dopo la metà del secolo, e che segue l'imperiosa crescita dei mercati europei. Ma il Settecento a Carrara è anche il secolo della nascita del sistema di fabbrica nella lavorazione del marmo, con i frulloni e gli edifici atti a segare il marmo contraddistinti da telai meccanici mossi dalla forza idrica, atti a lucidare il marmo o a ricavare dai blocchi tante lastre.

L'introduzione della tecnologia alla lavorazione del marmo avrà conseguenze di vasta portata. Prima di allora il mercante imprenditore, possessore di cave, forniva il marmo da lavorare ad alcuni cavatori, che dirigevano nella esecuzione della lisciviatura e del taglio delle quadrette decine di ragazzi, in quel sistema che, prima dell'avvio della meccanizzazione di telai, aveva molti ca-

³⁸ R. Musetti, *I mercanti di marmo*, cit., pp. 131-133, e 614-623.

³⁹ Ivi, pp. 397-402.

ratteri del *Verlagsystem*⁴⁰. Poi, il celere imporsi, dopo il 1775⁴¹, dei «frulloni», edifici in muratura adibiti a lucidare le quadrette per pavimenti e scalini per scale, e degli «edifici a segar» marmi, con quattro-sei segherie meccaniche fissate a rispettivi telai, per ogni struttura. Il meccanismo era spinto dalla forza delle acque del fiume Carrione: un'innovazione tecnica e produttiva che darà l'avvio al processo di industrializzazione.

I segni della nascente industrializzazione iniziano dopo il 1775: il mercante imprenditore che investe nelle strutture industriali ha enormi profitti dalla crescente domanda di marmi lavorati: «si riducono i tempi per produrre quadrette, balaustre, camini, stipiti; ha un forte incremento la produttività per addetto; nuove figure professionali si affermano, introducendo (nell'economia marmifera) quei caratteri del mondo del lavoro, che avranno intenso sviluppo» nel quadro del capitalismo mondiale di metà Ottocento: nascono i primi nuclei di lavoranti come di colui che esegue e controlla il processo lavorativo. Siccome il processo lavorativo durava anche la notte, erano più di uno dentro ogni frullone, o negli «edifici a segar marmi», gli addetti alla lucidatura e alla segatura: sono questi i primi antichi nuclei di classe operaia nel marmo, di addetti alle strette dipendenze contrattuali del mercante imprenditore o dell'affittuario che ha in gestione per cinque-dieci anni l'edificio per segare e lustrare i marmi⁴². Ma per oltre trent'anni non scomparirà del tutto il preesistente rapporto di *Verlagsystem*: molti mercanti continueranno a seguire una piena integrazione tra i due metodi di lavorazione. Rapporti di produzione alimentati da stuoli di cavatori, che dirigevano decine di ragazzi di Miseglia, Bedizzano, Codena in un lavoro manuale che eseguiva la prima fase della produzione di quadrette, per poi consegnare il prodotto semilavorato ai frulloni, dove «avveniva la definitiva trasformazione». I prodotti che uscivano dalla lavorazione del marmo erano le quadrette⁴³, che venivano tagliate con diverse ampiezze e misurazioni, utilizzate per pavimentare gli interni dei

⁴⁰ F. Mendels, *Des industries rurales à la protoidustrialisation: historique d'un changement de perspective*, in «Annales Esc», XXXIX, 1984, 5, pp. 977-1008. Relativamente agli sviluppi di questo processo di *Verlagsystem* nell'economia del marmo del Seicento, M. Della Pina, *I Del Medico*, cit., pp. 176-178. Su tutti gli sviluppi di questo processo nel Settecento a Carrara, R. Musetti, *I mercanti di marmo*, cit., pp. 566-610.

⁴¹ Per la Klapisch, il ritardo nella introduzione delle segherie meccaniche nella lavorazione dei marmi, rispetto a Milano sarebbe da ricondurre alla «portata troppo scarsa e troppo irregolare dei corsi d'acqua, ritenuti così poco utilizzabili che le macchine non furono assai perfezionate» (C. Klapisch-Zuber, *Carrara e i maestri*, cit., p. 109).

⁴² R. Musetti, *I mercanti di marmo*, cit., pp. 566-610, in particolare p. 601.

⁴³ «Il settore delle quadrette ci porta nel cuore dell'innovazione tecnica, nell'acceso mondo dei nuovi mercanti, nella loro abilità e dinamismo produttivo e commerciale, in quelle opportunità di produzione e di commercializzazione erose interamente ai grandi mercanti di marmi grezzi» (R. Musetti, *I mercanti di marmo*, cit., p. 552).

palazzi e delle chiese, i gradini per scale e le tavole di marmo di diverso spessore da utilizzare come stipiti per porte e finestre.

Un ciclo produttivo a sé, nettamente separato dalla nuova tecnica di lavorazione nei frulloni e negli «edifici a segar marmi», era quello dei mortai, integralmente lavorati a mano da scalpellini, coadiuvati, anche in questo caso, dal lavoro di ragazzi di Miseglia, Codena e Bedizzano, ricavati direttamente da piccoli pezzi di marmo, detti scaglie; e quello delle balaustre e stipiti per porte e finestre, dei camini e degli altari: tutti prodotti che nascevano dalla mano di abili artigiani del marmo all'interno degli studi e dei laboratori del marmo.

La crescita dell'economia del marmo nella seconda metà del Settecento è legata molto all'espansione della domanda che arriva dall'Inghilterra. Londra è ormai la piazza più importante d'Europa, dopo che Amsterdam ha perso l'antico primato del Seicento, riducendosi a mercato secondario. Distanziata da queste due realtà Marsiglia, porto di arrivo e di vendita dei marmi sul mercato di Francia. Gli imperi dell'Ovest atlantico, Spagna e Portogallo, in piena decadenza, sono piazze secondarie per il marmo sia grezzo che lavorato. San Pietroburgo, nel suo affacciarsi all'Europa e ad un nascente splendore urbano di palazzi nobiliari, iniziava a rivolgersi, con maggior frequenza, a Carrara e al suo marmo. L'Europa del Nord, da quella atlantica a quella baltica, diventava, così, il centro del commercio dei marmi, incrementando, notevolmente, la produzione diretta ai mercati della penisola italiana: Roma, Venezia, Firenze, Napoli.

Da Carrara partivano marmi statuari, venati, ordinari, bardigli, in blocchi grezzi dal peso che variava tra i cinque e i cento palmi, che venivano segati e lavorati nelle piazze europee dove arrivavano. Ma soprattutto venivano spediti marmi già segati in lastre di diverso spessore, e molti erano i marmi lavorati: quadrette, mortai, stipiti per porte, balaustre.

E proprio questa evoluzione dei mercati italiani ed europei determinava la crescente apertura di nuove cave, soprattutto negli anni successivi al 1750. Allora i mercanti imprenditori di Carrara saranno sempre più spinti ad accaparrarsi cave, ad entrare in forte competizione tra di loro, andando oltre la loro capacità finanziaria, con gravi e irreversibili forme di indebitamento⁴⁴. Nel 1779 le «cave dichiarate aperte dai periti» ammontavano a 430, un numero dieci volte superiore alle cave aperte rispetto all'estimo del 1655. Sono distribuite un po' ovunque nei bacini marmiferi: ai Bettogli, a Sonda, a Lorano, in Carpevola, a Boccanaglia, alla Piastra, a Lorano, a Ravaccione, in Cannalgrande, in Vara, a Gioia, a Novella, in Artana, sulla montagna di Torano, Miseglia, Bedizzano e Colonnata. Ma tra «tutte le zone marmifere, i bacini di Torano erano quelli che concentravano il maggior numero di cave, ben 294, pari a quasi il 60% delle cave attive in tutto il principato»⁴⁵. A Miseglia era-

⁴⁴ Ivi, pp. 610-650.

⁴⁵ R. Musetti, *I mercanti di marmo*, cit., p. 517.

vamo in un'altra realtà produttiva e di apertura di cave: «le cave descritte come aperte dai periti erano 76, ripartite nei bacini al Crocifisso, Carpevola, Conca di Bacco, Canalgrande, Valbona, Canalpiccinino, Vara, Para, Fantiscritti»⁴⁶, aree estrattive di pregio per i venati fini e gli statuari. Nei bacini di Bedizzano e di Colonnata venivano descritte 103 cave, sparse nei maggiori bacini: Belgia, Novella, Tecchia, Bacchiotto, Fossa Cava, Artana, Gioia, cave dei venati e dei bardigli⁴⁷.

Le aree più contese, da sempre, erano quelle dello statuario, ma periodicamente lo diventavano ora quelle del marmo ordinario, ora dei venati fini: aree che acquistavano crescente importanza a seconda dell'andamento della domanda sui mercati esteri. I mercanti di città, allora, andando dietro alla geografia della apertura di nuove cave, spostavano i loro interessi e le loro strategie, cercando di far rientrare nella propria logica produttiva e commerciale quelle che, di volta in volta, venivano aperte, o facendole aprire loro stessi.

In una periodizzazione della conflittualità tra casati mercantili per accaparrarsi le cave di nuova apertura⁴⁸, nel Settecento, possiamo distinguere tre periodi: il primo è relativo agli anni 1735-1750. Le aree aspramente contese sono quelle dello statuario dei Bettogli, a Torano. Qui a scontrarsi per la qualità dei filoni marmiferi sono i Del Medico e i Lazzoni: a contendersi le cave, a legare decine di cavatori al proprio banco di commercio. Dopo il 1751⁴⁹, nasce una vera guerra tra casati mercantili per controllare le cave che vengono aperte, «nonostante che il commercio di questi marmi fosse fermo, saturo da precedenti eccessi di produzione»⁵⁰. Non si investe più inseguendo la logica del mercato, ma per consolidare il proprio potere familiare sulle cave e su molti cavatori, a scapito degli altri casati.

Il secondo periodo è successivo al 1765 e arriva fino al 1778 e investe le cave di venato fine che si stanno aprendo in molti bacini di Torano, Miseglia e Colonnata, a Canalgrande, a Lorano, ai Campanili ed è segnato dall'iniziativa dei Del Medico, da quella degli altri mercanti dell'oligarchia mercantile e dai nuovi mercanti come Giuseppe Marchetti, un imprenditore in ascesa. Il terzo periodo dura un quindicennio e arriva fino a metà degli anni Novanta, e vede allargarsi la sfida a molti bacini marmiferi sia di venati che di bardiglio. Lo scontro in atto è tra alcuni nuovi mercanti: Giuseppe Marchetti, Domenico Antonio Luciani e quei casati seicenteschi che riescono ancora ad

⁴⁶ Ivi, p. 528.

⁴⁷ Ivi, pp. 531-532.

⁴⁸ Ivi, p. 368. Nel corso del Settecento, «nel marmo è una sfida continua ad escludere altri mercanti, ad arrivare per primi a sfruttare il filone marmifero di un bacino, prima ancora di proiettarsi sui mercati esteri».

⁴⁹ Il 1751 come anno di inizio di un intenso processo di apertura di cave alle pp. 176-182 e pp. 188-194.

⁵⁰ R. Musetti, *Mercanti al potere. I Lazzoni*, cit., pp. 215-251.

esprimere un grande potere economico come i Del Medico, gli Orsolini e i Monzoni.

Per il periodo precedente, che va da inizio Settecento a metà secolo, non si hanno fonti storiche né pubbliche né private che ci diano un ordine seriale sia per quanto riguarda il numero di cave aperte e in attività, che dei quantitativi di marmi esportati alla dogana, suddivisi per singoli casati. Sappiamo comunque da alcuni frammenti di carteggio commerciale rimasti che negli anni Quaranta del Settecento il grande mercante imprenditore mantiene una oculata strategia economica finanziaria e nelle cave investe solo propri capitali, senza ricorrere al prestito esterno, e scava marmi nella certezza delle vendite estere. I due maggiori casati carraresi, i Del Medico e i Lazzoni, coordinano sapientemente l'attività di escavazione con la loro organizzazione commerciale estera, radicata nelle piazze più importanti d'Europa. Sia loro che hanno messo su case di commercio a Londra, ad Amsterdam, che i Lazzoni agiscono con una rigorosa *ratio* economica: nulla lasciano all'azzardo⁵¹. Evitano i rischi di invenduti, gli elevati investimenti di capitali in cave, i disavanzi finanziari, i ricorsi ai prestiti, e concludono ogni trattativa commerciale sulla base di committenze sicure, pretendendo anticipazioni monetarie con garanzie sottoscritte presso notai ed esigendo lunghi mesi di preavviso⁵², utili per la produzione dei marmi richiesti. Questa diretta presenza sulle piazze estere consente loro di valutare in profondità la congiuntura economica e finanziaria degli Stati, di parare meglio gli effetti della speculazione internazionale, di produrre marmi seguendo la richiesta dei mercati, evitando il rischio di errati investimenti e degli invenduti.

Poi nei decenni successivi, dopo il 1772, con la concessione della libertà di commercio e l'entrata di decine di nuovi mercanti, prende a correre la frenesia: vengono aperte in un ventennio oltre 100 nuove cave, con una conseguente notevole accelerazione negli investimenti, questa razionalità economica viene meno, crescono le spese del commercio, si investe al di fuori della stabilità dei

⁵¹ È questo il solo carteggio commerciale di famiglie dell'oligarchia mercantile carrarese del XVIII secolo da noi rinvenuto in archivi pubblici e privati. Documentazione parzialissima rispetto a quel mare di lettere e missive che il mondo mercantile carrarese ha prodotto nel corso del Settecento. Queste fonti ci autorizzano ad avanzare, proprio per il breve periodo temporale al quale si riferiscono, solo qualche considerazione, interessante, tuttavia, per la logica economica e il comportamento che il mercante mette in atto. In questo archivio familiare (Archivio Lazzoni, Carrara), in via di riordino, sono conservate alcune lettere commerciali significative, relative agli anni 1747-1748, scritte da don Giulio Lazzoni e dal fratello Ceccardo al mercante londinese Giorgio Wellinger, titolare della ditta di importazione di marmi, utili a illuminare sulla tenuta del commercio dei marmi dei Lazzoni e sulle accresciute logiche del mercante carrarese di metà Settecento; cfr. R. Musetti, *Mercanti al potere. I Lazzoni*, cit., pp. 215-252.

⁵² Ivi, p. 224.

portafogli familiari. Salta nell'economia di ogni mercante il rapporto tra costi e ricavi. Il mondo mercantile carrarese, a corto di danaro contante, deve ricorrere al prestito esterno: il processo di indebitamento diventa fenomeno generale. Ed è dentro questo tempo dalla seconda metà del Settecento fino a fine secolo, che le fonti da noi rinvenute – le uniche in quindici anni di ricerche in archivi pubblici e privati sull'economia del marmo relativa ai secoli XVIII e XIX – ci consentono di sviluppare un'analisi sulla formazione del mercante e sul banco di commercio di famiglia che, solitario e incontrastato, egli dirige.

Il tempo della formazione del mercante. Due sono gli aspetti centrali della società mercantile del marmo nel Settecento: la formazione del mercante e la natura e i caratteri del banco di commercio. Questo sguardo ravvicinato sul mercante di marmi, sul suo agire, ci è consentito dalle fonti, che iniziano, però, a partire dalla seconda metà del Settecento, quando ormai ha già conquistato le piazze d'Europa; prima non abbiamo carte né pubbliche né private che ci parlino del benché minimo aspetto della sua iniziativa mercantile, dei giorni del suo esordio, come della conduzione del banco di commercio, che rimane pagina oscura per gli stessi contemporanei, tanto lo si voleva tenere celato.

I tempi, i modi, i luoghi dell'apprendistato, i caratteri di quell'affinamento che porterà il mercante del grande casato a dirigere, solitario, l'impresa di famiglia, vengono scanditi entro un rigido tirocinio, che accompagna i suoi gesti quotidiani. Riusciremo a seguire il mercante quando, affermato sulle piazze italiane ed europee, sarà alle prese con la gestione commerciale e finanziaria del banco, quando accentrerà ogni decisione nelle sue mani, e, incontrastato, tirerà le fila di una complessa organizzazione, di una estesa trama di relazioni con fratelli, agenti e case di commercio sulle principali piazze europee. Pagina a sé è quella riservata ai giorni di travaglio, di continuo viaggiare del piccolo mercante alla ricerca continua di committenti, di quelle case estere che possano dare certezza al suo domani, perché tutto rischia di venir assorbito dall'iniziativa, famelica, del grande mercante. In questa nostra analisi vedremo comparire due tipologie di mercanti: quelli presenti con propria casa di commercio a Londra, sulla piazza più importante d'Europa, nella seconda metà del Settecento, e quelli che, invece, giravano di città in città a contattare mercanti e committenti, cercando di vendere marmi grezzi e prodotti lavorati.

Il fascino della lettura del mondo mercantile carrarese è dato dal fatto che, mentre crescono e si affermano in Italia e in Europa i banchi di commercio di marmi, altre secolari economie mercantili e marinare sono giunte al tramonto. Qui troviamo il grande dinamismo di un'economia regionale in un'Italia del Settecento, che iniziava a mettersi in movimento⁵³.

⁵³ A. Caracciolo, *La storia economica*, in *Storia d'Italia*, III, *Dal primo Settecento all'Unità*, Torino, Einaudi, 1973, pp. 515-693, in particolare p. 516. Sull'economia europea del XVIII

Il banco di commercio di marmi, come l'identità del mercante carrarese che lo dirige, prende vita nel Cinquecento, quando il mercante di Carrara inizia a girare le piazze estere. Il suo è un sapere che nasce dal gorgo degli affari, dal vivo degli scambi con mercati e mercanti, con cui entra in rapporto; non si sedimenta in scuole pubbliche o nella volontà lungimirante dello Stato. È organizzazione che nasce dall'interno della famiglia mercantile: da quella razionalità produttiva e commerciale che i mercanti di marmi si danno e che cresce nel corso del Seicento e del Settecento, quando il mercante allarga i suoi traffici e commerci, e la sua cultura d'impresa si affina all'ampliarsi del giro di affari, nel frequente contatto con le economie degli Stati europei. È un'evoluzione tacita quella che avviene, che segue le proiezioni e la forza commerciale dei singoli casati, in quel loro consapevole incontro con mercanti e committenti delle maggiori piazze. Né gli Statuti di Carrara, né i bandi del principe mai ne fanno menzione, sollevando aspetti sulla natura giuridica del banco, su una sua regolamentazione che fosse demandata alle pubbliche autorità. E neppure sembra subire le leggi dell'economia quando enorme è l'indebitamento dentro la sua contabilità, perché subito la politica dei principi entra a salvaguardare più di un mercante sull'orlo del fallimento⁵⁴. In tal modo non avremo uno stereotipo di banco di commercio codificato come forma societaria giuridica, né ci sono tribunali del principato, né ultime sentenze dei principi che trattino, mai, la materia banco di commercio: perché sfera esclusiva degli interessi privati, e lasciata, quindi, all'arbitrio dell'iniziativa del singolo mercante.

In ragione di questa variabilità dovuta ai vari circuiti commerciali che ogni famiglia viene ad avere, e della sua forza e abilità, anche nel Settecento vedremo sulla scena mercantile carrarese banchi ben diversi, per tenuta contabile e conduzione, che si reggeranno su basi organizzative totalmente differenti, specchio dell'ampiezza del commercio che i padri lasciano ai figli, della mentalità e della personalità organizzativa del mercante che lo dirige e dei suoi obiettivi economici. E cambierà molto alla luce di floride fortune commerciali o di medie ampiezze di esportazione.

Il banco occupa il tempo di vita del mercante: dal banco egli non si stacca neppure quando, giunto alla soglia del trapasso, fa entrare nelle stanze del palazzo avito il notaio, per dettargli le ultime volontà terrene: perché chi resta si adegui e mai attenti alle sue volontà. I figli, braccia e menti concordi e unite per il bene comune della famiglia, rientrano, tutti, in quei ruoli assegnati alle dipendenze del fratello, designato ad ereditare l'intero patrimonio e la

secolo nuove linee interpretative in J.A. Davis, *Entre la expansion y el desarollo: La economía europea en el siglo XVIII*, in *Historia Económica de Europa, Siglos XV-XX*, coord. A. Di Vittorio, Barcelona, Crítica, 2003, pp. 131-182.

⁵⁴ Sugli interventi della principessa Maria Teresa sui banchi di commercio di marmi giunti sull'orlo di clamorosi fallimenti, cfr. R. Musetti, *I mercanti di marmo*, cit., pp. 610-643.

conduzione degli affari di commercio. In questo estremo cerimoniale, il banco di commercio è il centro di una identità oligarchica molto spiccata, al pari del palazzo, delle cave, delle terre, degli onori civici, del predominio esclusivo nelle gerarchie e nella politica cittadina. Il potere sociale impone che il casato coaguli tutte le sue forze attorno al primo figlio designato a condurre il banco e l'intero patrimonio, perché solo la forza commerciale consente alla famiglia di restare integra nella base della sua ricchezza, di sostenere la sfida degli altri casati cittadini, superando, in ogni momento, le crisi che arrivano dai mercati internazionali.

A Carrara il mondo del mercante e della mercatura è riposto in un duro tirocinio che avviene dentro la famiglia: ogni casato tira su i propri figli come il più grande degli investimenti per il futuro. Sul banco, sul suo assetto e stabilità interna, il mercante impegna il vigore dei suoi anni e, pur preso da molte incombenze, sente come il primo degli impegni dedicare tempo e riguardi nel far crescere un figlio nell'arte della mercatura e nell'aggregare gli altri figli all'intera organizzazione del commercio familiare.

A metà Settecento, il futuro mercante è poco più che adolescente quando entra, per la prima volta, nel banco di famiglia, associando la frequenza delle scuole pubbliche al severo tirocinio. Il padre depositario di un sapere pratico, affinato nel duro confronto con cavatori, mercanti e mercati, in una lunga e difficile esperienza, viene ad avere un ruolo decisivo come maestro che gli disvela i segreti del banco e della sua conduzione.

Ogni aspetto delle cave, del commercio, della contabilità, della tenuta dei libri mastri, della corrispondenza commerciale, delle spedizioni deve entrare in quella mente. Nel tempo del tirocinio il giovane non ha dirette responsabilità, e neppure rappresenta la famiglia nelle sue molteplici attività: tutto avviene sotto l'egida del padre. Tuttavia, in questa fase di delicata e intensa preparazione alla mercatura, il figlio del grande casato mercantile accompagna questo apprendistato con una prova che suona come decisiva per l'investitura testamentaria: è la parallela conduzione di una autonoma attività di gestione di cave e di spedizioni di marmi, la messa in attività di un proprio banco di commercio, anche di piccole dimensioni, a diretto contatto con cavatori, segatori, ornatisti, marinai, padroni di barche, mercanti e committenti esteri. Ed è qui che inizia il vero viaggio iniziatico dentro il mercato dei marmi, e il possesso dei suoi segreti. È questa la fase in cui il mercante fonde le esperienze accumulate nel banco di famiglia, all'ombra del padre e dei contabili che vi operano, con una parallela conduzione di una propria, autonoma attività di gestione di cave, di contrattazioni, di registrazioni, di contratti notarili, di investimenti, di conoscenza di mercanti, di spedizioni effettuate: parti di una originaria strategia e di un suo, primo, nucleo di patrimonio⁵⁵.

⁵⁵ ASMs, ANC, *Notaio Giovanni Maria Del Vecchio*, 203, atto del 3 giugno 1757, e *Notaio Francesco Maria Zeni*, 225, atto del 25 settembre 1758. Va letta proprio come costruzione

Nessuno, in città, tra i casati che dominano il commercio pensa che per essere mercante *dominus* serva l'affinamento culturale, lo stare lontani dal banco di famiglia, dentro il mondo della riflessione culturale. Il mestiere non lo si apprende sui libri, da teorie economiche sentite, nella cultura pragmatica e nel ristretto immaginario del Settecento carrarese, pura astrattezza, questioni evanescenti. Ma di contenuto oscuro, e misterioso, sono rimasti anche i libri che potevano risultare di un qualche sostegno al lavoro di formazione dei padri, in questo loro lungo percorso preparatorio dei figli al commercio, dentro il banco. Se non è un testo e neppure uno scaffale di libri che possono attestare, con la sola presenza, la formazione e il consolidamento di una cultura, è pur vero che il sapere commerciale, pensato e ragionato, pur doveva avere un qualche fondamento teorico, scritto, trasmesso. Non va dimenticato il fatto che, in una cultura mercantile come quella francese, un flusso di saperi, di conoscenze tecniche entrava nella cultura del mercante del Settecento attraverso i libri³⁶: puntuale e definitivo bisogno di adeguare ad un'alta professionalità la tenuta del banco e di portare a riflessione economica i gesti e le scelte di un mondo economico da conquistare. Difficile pensare, in effetti, che tutto il sapere del mercante, a Carrara, sia solo sintesi del duro tirocinio a contatto con i libri mastri, i contratti notarili, le lettere di cambio, i marmi da spedire all'estero. Eppure, né nei banchi, né negli inventari *post mortem* di intere biblioteche familiari, specchio dei saperi di allora, appaiono testi che riportino le tecniche della contabilità o la tenuta dei libri mastri del mercante. Quando il figlio prende in mano le redini del commercio deve avere compiuto almeno 25 anni: prima gli Statuti e la consuetudine non ammettono alcuna sua autonomia nelle decisioni che coinvolgono la famiglia. È rigido il controllo sociale dei padri sulla crescita dei figli; poi, una volta prese in mano le redini della conduzione del banco, per settimane i contabili porteranno alla luce l'intera situazione patrimoniale e finanziaria. Verrà stilato un rendiconto generale dei profitti e delle perdite, dei crediti e dei debiti, dei contratti già stipulati in precedenza dal genitore: si chiuderà, definitivamente, un ciclo del banco. Il nome del figlio, allora, accamerà sui registri e sui libri mastri, sosti-

di un ambito di iniziativa economica personale di Carlo Del Medico, il più grande mercante di marmi tra il 1765 e il 1794, primo vero banco di prova del suo mestiere di mercante imprenditore, la donazione che, nel 1757, il padre Andrea fa a suo favore del patrimonio avuto, anni prima, in eredità dal cognato Francesco Staffetti: 10 cave arricchite dalle terre alla marina e dal palazzo di piazza Sant'Andrea. Un percorso, il suo, non diverso da quello di altri potenti mercanti cittadini. Viene alla mente, in questo, don Giulio Lazzoni quando nei suoi anni giovanili, prima ancora di avere l'eredità paterna del banco, accumula quote considerevoli di patrimonio, diventando l'orgoglio vivente del padre (R. Musetti, *Mercanti al potere. I Lazzoni*, cit., p. 222).

³⁶ P. Jeannin, *La diffusion des manuels de merchantes: fonctions et strategie éditoriales*, in «Revue d'Histoire Moderne et Contemporaine», XLV, 1998, 3, pp. 515-557.

tuendosi a quello paterno, e la nuova sigla verrà posta sui marmi, sulle polizze d'imbarco, come su tutta la documentazione del banco, segnalando al mondo esterno l'avvenuto cambio nella conduzione del banco e negli affari di famiglia⁵⁷. L'impronta che i padri hanno dato al banco dura per il tempo della loro vita, poi molto cambia nell'immagine esteriore del banco. E in questa genesi molta della documentazione pregressa viene spazzata via, perché ritenuta non più idonea: interi scaffali di lettere e missive scompaiono, cancellati definitivamente alla vista dello storico.

Dentro il banco del grande mercante. La gerarchia dei mercanti di marmi, che per comodità noi stiliamo, per rappresentare meglio il panorama delle varie famiglie e il loro differente ruolo nel marmo, deriva da alcuni, importanti fattori della produzione e del commercio. Per una lettura di assieme dell'economia del marmo e per gli sviluppi del commercio e della capacità produttiva di ogni singolo mercante dobbiamo arrivare alla seconda metà del XVIII secolo, quando la *Nota delle cave de' marmi secondo l'Estimo de' particolari e i Bilancetti mensuali del prodotto della gabella de' marmi*⁵⁸ ci offrono un esauriente quadro delle ricchezze patrimoniali nel marmo, riconducibili ad ogni singolo mercante. Il quadro esatto della forza economica e commerciale di un casato mercantile del marmo è dato, anzitutto, dal numero di cave aperte, che può direttamente sfruttare, con quella scia di contratti che stende e che obbligano al proprio banco affittuari, capicava e decine di cavatori di Torano, Miseglia, Bedizzano e Colonnata. Un mercante di primo rango possiede al-

⁵⁷ Saimi, A. Del Medico. ADM era la sigla che indicava il banco di commercio di Andrea Del Medico, caratteri con cui venivano marcati i marmi che estraeva dalle sue cave. Queste iniziali le ritroviamo su tutti i registri e sui libri mastri di Andrea Del Medico, nel tempo della sua conduzione del banco di commercio. Poi il figlio Carlo, quando prenderà a dirigere tutti gli affari, farà apporre ai marmi estratti alle cave e su tutti i registri e libri mastri le iniziali del suo nome: CDMS (la sigla stava per Carlo Del Medico Staffetti, avendo acquisito per volontà paterna anche l'eredità del conte Francesco Staffetti; cfr. Saimi, A. Del Medico, *Contratti CDMS Raccordi*). È in questo fondo che si ha il più completo inventario delle cave di Carlo Del Medico, con tutti i relativi contratti notarili che segnalano gli avvenuti passaggi).

⁵⁸ È nel 1779 che l'estimo delle cave «de' particolari» presenta il suo lungo e dettagliato elenco, suddividendole per bacino marmifero, tipologia di marmi e nome del mercante possessore. Abbiamo così una prima, dettagliata descrizione, se non l'esatta misurazione dei grandi patrimoni del marmo. Ed è a partire dal 1778 che iniziamo a cogliere anche l'esatto andamento della esportazione di marmi suddivisi per tipologia di marmi: grezzi o lavorati riferiti ad ogni singolo mercante. Per una dettagliata analisi delle fonti in questione e sul quadro seriale che da esse deriva in termini di numero di cave per ogni casato mercantile, ubicazione, qualità di marmi estratti, relativamente alla esportazione di marmi in blocchi e alle diverse tipologie di marmi lavorati, cfr. R. Musetti, *I mercanti di marmo*, cit., pp. 507-566. Per un quadro di sintesi statistica dei dati si vedano le tabelle allegate, pp. 668-672.

meno dieci-dodici cave, da cui ricavare marmi sia statuari che venati, ordinari e bardigli: solo così egli può offrire una vasta gamma di marmi alla clientela estera, mantenersi stabilmente nei circuiti del grande commercio e non restare schiacciato dagli altri mercanti.

Ma la posizione di un casato nelle gerarchie mercantili è data, altresì, dal volume complessivo del suo commercio che consiste, soprattutto, nell'esportare marmi grezzi, squadrati e lasciati in grandi blocchi dal volume superiore ai 30 palmi⁵⁹, perché quelli di dimensione inferiore vengono commercialiati anche da mercanti minori come gli affittuari, che non avevano un volume di commercio elevato. Inoltre i marmi lavorati, nel Settecento, non rappresentano il settore merceologico che il grande casato sente come specifico ambito di investimento e di specializzazione⁶⁰. Qui intervengono con ampiezza di capitali e di tecnologia i nuovi mercanti usciti dalla liberalizzazione del mercato avvenuta nel 1772, uomini nati come cavatori appartenenti alla ristretta schiera dell'«aristocrazia vicinale»⁶¹. Ma chi commercia solo marmi minori resta, inesorabilmente, in una gerarchia secondaria del marmo e sovente è destinato a scomparire.

Ma di per sé il possesso, pur importante, delle cave non bastava per portare, automaticamente, nel rango delle grandi famiglie mercantili. Per questo a distinguere il grande mercante da chi restava in balia degli eventi, e degli agenti esteri, era la rete commerciale sui mercati esteri, che aveva il suo fulcro nel banco di commercio a Carrara. Ed è lì la vera chiave di volta dei destini dei casati mercantili, più che nell'elevato numero di cave⁶². In essa la grande famiglia mercantile investe risorse umane e finanziarie, con cui gestisce, sapientemente, l'intero processo della produzione e della commercializzazione,

⁵⁹ Nel Settecento, in maniera ancor più accentuata rispetto al Seicento, il grande casato dei marmi esporta in maniera preponderante se non esclusiva marmi in blocchi superiori ai 30 palmi. Raramente troveremo tra i prodotti marmi lavorati come quadrette, balaustre, stipiti, per non dire mortai. Già nella seconda metà del Seicento i marmi venati in grossi blocchi rappresentano «il fattore principale dell'ascesa economica dei Del Medico» (M. Della Pina, *I Del Medico*, cit., p. 189).

⁶⁰ «Difficilmente il mercante dell'oligarchia si è lasciato andare al commercio minore di mortai e balaustre. Le quadrette, invece, sono state il rifugio degli anni della crisi, rimaste sempre un ripiego e mai diventate la vera vocazione del suo commercio» (R. Musetti, *I mercanti di marmo*, cit., p. 547).

⁶¹ Ivi, pp. 545-546.

⁶² Cavatori, possessori di cave di prima grandezza, come i Pollina di Torano, vantavano ben dieci cave, tra cui tre cave di statuario: due al Pianello e una al Polvaccio, nei bacini di pre-gio; ma di loro non avremo che qualche labile traccia dentro il commercio della seconda metà del Settecento. «Michele Pollina, fin dal 1775, mette su casa e rappresentanza di commercio a Livorno». Resta in città più di dieci anni a fare lo scalpellino. Da lì invia ordinativi al padre e al fratello rimasti a Torano, senza che la famiglia faccia il salto di qualità nel commercio (R. Musetti, *I mercanti di marmo*, cit., pp. 326-327, e 521).

staccandosi completamente dalla intermediazione dei grandi mercanti importatori olandesi e inglesi. Chi non riesce a mettere su questa autonoma attività e a reggere ai colpi dell'accanita concorrenza fa vivere il suo commercio dentro l'azione di vari agenti esteri, o subisce le manovre speculative dei grandi importatori: mostra il lato debole che mai gli consentirà di decollare, ma solo di sopravvivere.

Ultimo indicatore della nostra indagine storica sono le carte di derivazione giudiziaria e gli atti notarili, studiati per ogni singola famiglia mercantile lungo il Settecento, in tutta la loro ampiezza: fonti⁶³ che abbiamo utilizzato non solo per seguire nei piú minuti passaggi le ascese economiche e commerciali, ma come ulteriore elemento di comparazione per valutare l'effettivo stato patrimoniale e la reale condizione del commercio dei singoli casati. Accadeva, infatti, che molte vicende familiari, forti richieste di prestiti, vendite patrimoniali, contratti commerciali con agenti esteri, che rimanevano celati all'esterno, nascondevano l'avvicinarsi di imminenti difficoltà, se non tracolli economici. Siamo arrivati, in tal modo, a leggere in una luce ancor piú profonda i dati quantitativi che collocavano in cima alle statistiche, scoprendo enormi indebitamenti, vigilie di clamorose uscite dalla scena del commercio⁶⁴.

Dei banchi di commercio carraresi, i maggiori si affacciavano su quel cuore della città che dalla Collegiata Sant'Andrea portava in piazza Alberica: scenario urbano delle famiglie piú in vista nel commercio, nella professione forense e nelle pubbliche magistrature. Quelli dei Luciani, dei Monzoni e degli Orsolini aprivano a piano terreno in piazza Alberica, nei loro palazzi. Ma, cen-

⁶³ I protocolli dei notai di Carrara, analogamente a tutti i rogiti notarili delle società di antico regime, sono lo specchio dei processi economici e sociali che si sviluppano nella società, oltre a darci il movimento di flussi di danaro, le forme prevalenti dell'investimento. Importanti considerazioni in G. Porisini, *Il contenuto economico dei rogiti notarili di Ravenna*, Milano, Giuffrè, 1963. Per l'utilizzo degli atti notarili per lo studio della struttura economica e sociale di una grande città europea di fine Settecento, cfr. A. Daumard, F. Furet, *Structures et relations sociales à Paris au XVIII siècle*, Paris, Librairie Armand Colin, 1961. Nello specifico della realtà di Carrara gli atti notarili contengono le forme economiche, i rapporti di produzione: l'insieme delle dinamiche economiche e sociali legate alla terra e al marmo; ma sovente ci hanno segnalato, altresí, in mancanza di archivi patrimoniali familiari, il reale stato economico-finanziario dei singoli casati, ancor prima che i *Bilancetti mensuali* della dogana ci dessero l'andamento del commercio dei marmi; mettendo altresí in luce diversa anche i possessi di cave. Per un utilizzo delle carte giudiziarie e notarili della storia economica e sociale della regione del marmo, cfr. R. Musetti, *I mercanti di marmo*, cit., pp. 610-650.

⁶⁴ L'intera vicenda economica-finanziaria che negli anni 1778-1805 riguarda i Lazzoni, il secondo casato mercantile di metà Settecento a Carrara, per numero di cave e ampiezza, non quantificata, del suo commercio estero, l'abbiamo ricostruita, nei suoi sviluppi, attraverso gli atti notarili, comprensivi di molte carte pubbliche, inerenti l'intervento di Maria Teresa e dei suoi ministri, a moderare l'iniziativa dei banchieri ebrei di Livorno e di Massa, creditori della famiglia; cfr. R. Musetti, *Mercanti al potere. I Lazzoni*, cit., pp. 237-250.

tro dell'economia del marmo – di mercanti, cavatori e capitali, uomini, ordinativi e lettere di cambio – era il banco dei Del Medico, collocato come altri simboli del casato dentro al palazzo avito, imponente sulla salita di via Ghibellina, al limitar della piazza Sant'Andrea, simbolo raccolto di un'intensa religiosità. Piú su, nell'austero palazzo di via dell'Angelo, immagine del raggiunto prestigio, mercanti, cavatori, committenti, capicava, contadini – uomini potenti o con poche speranze materiali – si dirigevano al banco dei Lazzoni: a richiedere prestiti, a concludere trattative per l'acquisto di blocchi di marmo, di creazioni artistiche, o a rinnovare contratti, ad invocare dilazioni alle scadenze contrattuali.

Nei piani superiori dov'è collocato il banco, i mercanti hanno le loro dimore. I palazzi sono simbolo, da decenni, di una spicata identità nobiliare, da custodire e tramandare al figlio che eredita l'intero patrimonio. I banchi minori, invece, a immagine del recente arrivo al commercio dei nuovi mercanti, sono sparsi qua e là in strade secondarie, esterne a quello spazio del potere ostentato, senza lasciare, nei decenni che precedono la seconda metà del Settecento, profondi segni di sé.

Ma in città, oltre ai banchi, si annoverano altri luoghi chiusi, piú centri della creatività artistica che del commercio: è la lunga schiera di oltre trenta studi, alcuni dediti all'ornato e alla scultura, altri votati solo alla scultura, in cui prendeva forma il marmo lavorato artisticamente: un fervore legato ai grandi banchi di commercio. E non vi è casato dell'oligarchia mercantile che non possieda un proprio studio di ornato e scultura, in cui far condurre la lavorazione artistica del marmo per la clientela estera, perché dopo gli anni Cinquanta del Settecento, da Londra e dalle capitali europee e italiane arrivano crescenti ordinativi di statue e opere in marmo artisticamente lavorate. I mercanti minori, invece, non hanno un proprio studio, girano sempre vari maestri prima di dare il la definitivo alla commissione, all'incessante ricerca del prezzo piú basso.

In questi studi, ora spaziosi ora angusti, luoghi del picchiettare di scalpelli e lime, tra polvere, imprecazioni, sguardi rapiti e scaglie di marmo, si entra nel sovrapporsi, indistinto, di busti, teste, vasi, statue, copie di Venere e Apollo: gli oggetti del desiderio, dell'ornamento e della bellezza scultorea che prendevano le vie d'Europa, per entrare in saloni, scale, e nell'intimità di stanze nobiliari e borghesi. Quasi tutti aprivano sul lungofiume Carrione, e in quel tumulto di voci e popolo dello stradone San Francesco, al Baluardo, alla porta del Bozzo, ingresso, un tempo, vigilato, da Est, per la città, e in quelle stanze luminose a pianterreno nel retro dell'Accademia: luoghi familiari del paesaggio urbano del Settecento.

Lo spazio e il tempo economico del mercante carrarese che piú compiutamente ci appare è quello di Carlo Del Medico, ricostruito nei suoi caratteri sulla base di quelle carte da noi rinvenute nella serie archivistica del Tribu-

nale di I Istanza di Carrara, magistratura giudiziaria centrale del processo civile a Carrara tra il 1829 e il 1859⁶⁵. Solo il suo tempo esce dai segreti della famiglia e ci offre un prezioso spaccato sugli anni della sua intensa e abilissima attività, tra il 1764 e il 1795. L'attività del padre Andrea, pur rilevante per i Del Medico, che abbraccia i decisivi anni del trentennio precedente, resta definitivamente nell'ombra, non rischiarata da nessuna fonte da noi consultata: e il limite temporale delle nostre valutazioni sul banco di commercio a Carrara, nel Settecento, ha questa insuperabile vacanza di fonti.

Era stato il padre Andrea a sceglierlo tra i quattro figli maschi, per la solerzia e abilità mostrate nell'intenso tirocinio, fino a sfidare la consuetudine statutaria preferendolo al figlio primogenito Francesco Antonio. L'imperio della moltitudine di interessi e rapporti commerciali sparsi nell'Europa continentale e atlantica aveva convinto Andrea, allora cinquantacinquenne, a non indugiare sul maggiorasco e a mettere nelle mani di Carlo il futuro del banco. Egli sarà anche il mercante più potente della vita economica carrarese. Da quella lontana scelta paterna di metà anni Cinquanta è a capo⁶⁶ del casato: è lui a prendere ogni decisione, da quella strategica a quella più minuta di acquisto di terre e cave. Formalmente, però, il fratello Francesco Antonio, il primogenito, divide con lui gli utili di tutte le cave e del negozio dei marmi, lasciati dal padre; anche se ognuno mantiene un proprio banco personale, staccato dalle vicende societarie. La direzione esclusiva di Carlo è un dato universalmente riconosciuto, in città come nelle più lontane piazze. Il fratello Francesco Antonio, preso da molteplici, altri interessi, è una meteora dentro al banco: di lui non abbiamo la benché minima traccia che ci attesti che si sia mai occupato dell'amministrazione del banco, né nella fase della conduzione iniziale, né negli anni successivi⁶⁷.

⁶⁵ ASMs, *Tribunale di I Istanza, Processi Civili, Atti causa tra i Conti Francesco e Andrea Del Medico per cave. Tre Gradi di processo*, 281, a. 1850, *Interrogatori del 23 dicembre 1850*. Vengono sentiti quelli che hanno svolto attività di scritturali e di contabili, nei decenni passati, nel banco dei Del Medico. Sono uomini che hanno preso visione dei registri e dei libri mastri delle precedenti conduzioni. La loro testimonianza insiste molto sia sulla gestione del banco di Carlo Del Medico, in attività dal 1764 al 1795, che su quella di Andrea, suo figlio ed erede del patrimonio, che sostituisce il padre a partire dal 1795 e tiene il banco fino al 1840. Per i periodi precedenti, neppure un accenno. Molti e importanti i riferimenti alla gestione finanziaria e ai rapporti che dentro il banco i fratelli vengono ad avere, e alla rete commerciale che i Del Medico stendono in tutta Europa.

⁶⁶ ASMs, *Tribunale di I Istanza, Processi Civili, Atti causa tra i Conti Francesco e Andrea Del Medico per cave. Tre Gradi di processo*, 281, a. 1850, *Interrogatori del 23 dicembre 1850*, fasc. a. 1833.

⁶⁷ ASMs, *Tribunale di I Istanza, Processi Civili, Atti causa tra i Conti Francesco e Andrea Del Medico per cave. Tre Gradi di processo*, 281, a. 1850, *Interrogatori del 23 dicembre 1850*, risposta n. 29.

Carlo con le sue 74 cave, aperte e attive, distribuite nelle più importanti aree marmifere di Torano, Miseglia, Colonnata e Bedizzano, era il maggiore mercante di città. Da questa miriade di cave estraeva marmi statuari, venati di grana grossa e di vena fine, ordinari e bardigli. La sua presenza era dominante un po' ovunque: ai Bettogli, al Polvaccio, al Pianello, in Mandria, a Ravaccione, alla Piastra, al Balzo, in Vara, a Canalgrande, a Calocara, a Canalbianco, in Gioia, a Fossacava⁶⁸. Solo nei bacini di Torano Carlo possedeva 49 cave.

I dati del suo commercio fanno subito pensare ad una forza commerciale senza pari a Carrara. Nel periodo 1778-1795, Carlo esporta 142.052 palmi grezzi sopra 30⁶⁹, mantenendo costantemente il suo casato al primo posto ogni anno del periodo studiato.

Le carte rinvenute ci consentono di mettere in luce molti aspetti dell'organizzazione del banco di commercio che lui dirige: sia nella logica contabile, che nelle registrazioni, nei resoconti e nei mandati di pagamento. Nessuna fonte storica è stata rinvenuta negli archivi pubblici e privati che ci prospettasse la natura del banco Del Medico nei decenni precedenti: del padre Andrea che conduce il banco e gli affari, nella prima metà del Settecento, sappiamo solo dei suoi acquisti di cave e di terre; il commercio rimane nell'ombra.

A coadiuvare il lavoro di Carlo, dentro al banco, vi sono un contabile e uno scritturale: entrambi alle sue dipendenze per più di dieci ore al giorno. Conducendo il banco di commercio in maniera esclusiva egli ha nelle sue mani la tenuta e gli ordinativi di tutte «le amministrazioni», vigila che tutto sia riportato «in libri mastri, in giornali, in quaderni di prime note e di seconde note [da riportare] poi nei libri mastri ed in fogli con pezzi di appoggio»⁷⁰. Le spedizioni di marmi erano «accompagnate dalle relative polizze di carico e fatture e nelle fatture [venivano] indicati i relativi prezzi»⁷¹.

Qui troviamo riunito tutto il mondo economico della famiglia e l'intero universo dell'economia del marmo del Settecento: in molte giornate era un incrociar continuo di capicava, affittuari, mercanti di marmi, notai che entravano a rogare contratti o a riportare lettere di cambio inevase, padroni di barche arrivati per prendere accordi, e ricevere lettere di carico e polizze per i viaggi di marmi da compiere a Livorno, Marsiglia, Roma, Palermo o in altri porti d'Italia. Carlo trascorreva lunghe ore delle sua vita quotidiana nel suo studio, in disparte, lontano dal fitto vociare di quella moltitudine che entrava nel banco. Qui egli dettava allo scritturale le lettere della corrispondenza

⁶⁸ R. Musetti, *I mercanti di marmo*, cit., pp. 524-525, e 650-655.

⁶⁹ Ivi, p. 555, tab. 1.

⁷⁰ ASMs, *Tribunale di I Istanza, Processi Civili, Atti causa tra i Conti Francesco e Andrea Del Medico per cave. Tre Gradi di processo*, 281, a. 1850, *Interrogatori del 23 dicembre 1850*, risposta n. 12.

⁷¹ Ivi, risposta n. 56.

commerciale, apriva le missive che arrivavano dall'estero, da mercanti e committenti, riceveva i clienti importanti, verificava i conteggi e le registrazioni riportate nei libri mastri, faceva accomodare i notai nel loro frequente andirivieni giornaliero. Il «ragionato contabile», scelto, nel 1769, tra i migliori della città di Livorno, curava la registrazione delle «partite d'entrata e d'uscita nelle carte e nei libri», seguendo ancora una registrazione a partita doppia. Era lui che assieme a Carlo effettuava il «rendiconto» di fine anno, riportando sui registri e sui libri mastri i «conti particolari» annotati in sua presenza su foglietti e su quaderni. Questa figura eseguiva tutte le operazioni della contabilità: sia quelle relative a spedizioni commerciali che quelle relative a «sommministrazioni settimanali» in molte cave, aperte nei bacini marmiferi di Tornano, Miseglia e Colonnata. Quindi lo scritturale trascriveva sui registri tutte le minute che arrivavano di accompagnamento ad ogni operazione. Ma non c'era operazione secondaria o di rilievo che non venisse sottoposta al vaglio di Carlo. Si curava lui direttamente di emettere «le liste che contenevano i pagamenti, o le annotazioni de' pagamenti [da corrispondere] ai cavatori, lustratori, carratori [...] e le spese per suo conto particolare»⁷².

Nell'ordine della registrazione e della contabilità del banco, l'amministrazione delle cave era nettamente distinta dagli affari di commercio: «nei libri di commercio erano riportate le cose relative al commercio», diranno i contabili a più riprese, e ciò per rendere rispondente e realistico il «rendiconto della società commerciale»⁷³. Le spese e l'intera amministrazione delle cave venivano annotate, invece, in appositi «libri delle somministrazioni settimanali»⁷⁴. In questi libri contabili erano esattamente riportati, per ogni singola cava, i nominativi dei capicava, le somme di denaro date come anticipazioni; e non mancavano neppure i nomi dei cavatori con l'indicazione delle giornate lavorative svolte settimana per settimana e delle paghe giornaliere. Era un prospetto particolareggiato e molto dettagliato, che seguiva ogni fase lavorativa in cava, non limitandosi ai soli capitali dati come anticipazione. A fine anno veniva effettuato il «rendiconto» del dare e dell'avere con l'affittuario.

Il «ragionato contabile» oltre a curare dettagliatamente la tenuta dei libri mastri e la contabilità, almeno una volta alla settimana doveva uscire dal banco per sbrigare pagamenti con le decine di uomini alle dipendenze contrattuali del mercante: «pagare [quegli] uomini [che non sono venuti nel banco]; andare alle cave e agli edifizii; e più di un viaggio settimanale doveva fare «alla marina per verificare i marmi e farli caricare»⁷⁵ sui leuti per i frequenti viaggi di scarico a Livorno, mentre più rare sono le spedizioni dirette negli altri

⁷² Ivi, risposta n. 84.

⁷³ Ivi, risposta n. 15.

⁷⁴ Ivi, risposta n. 84.

⁷⁵ Ivi, risposta n. 80.

porti del Mediterraneo. Nei suoi spostamenti, quest'uomo ordinatore dei numeri portava sempre con sé dei quadernetti su cui segnare l'importo di ogni pagamento o il calcolo di ogni singola caricazione di marmi effettuata e fare firmare al comandante del leuto il certificato di imbarco, con la dettagliata annotazione del carico.

Ma le responsabilità del contabile non finivano qui, perché egli era impegnato a seguire meticolosamente un'altra branca contabile e di amministrazione, relativa, questa volta, al patrimonio personale del mercante: case, palazzi terreni, predi, quelle estese possessioni poste nella piana tra Fossola e il mare. Era stato Andrea, padre di Carlo, a voler questa registrazione e tenuta contabile del patrimonio personale separata dalla contabilità delle cave e del banco di commercio, perché le eventuali voci passive fossero immediatamente riscontrate e sanate. Per il contabile, infatti, si trattava di seguire, compilando su libri appositi, le voci di spesa e di entrata, con annotazione delle spese personali della famiglia Del Medico. Su una pagina venivano riportate le spese «per i lavori di campagna o di fabbriche o di edifici»⁷⁶; nell'altra il contabile ritrascriveva le entrate delle terre date a livello o a mezzadria, con i debiti in natura o in denaro delle decine di contadini e mezzadri che vivevano sulle numerose terre. Tenere in ordine l'amministrazione contabile di un patrimonio immobiliare stimato nel 1795 scudi 288.335,60⁷⁷ era impegno contabile non di scarso rilievo.

La meticolosa tenuta dei libri mastri e dei registri contabili da parte dei contabili era fondamentale per il banco: non solo per avere sempre aggiornato il quadro finanziario, ma per poter fare scelte d'impresa: orientando gli investimenti nelle cave più produttive, decidendo, sulla base della domanda sui mercati esteri, in quali bacini marmiferi allargare i possessi. Non a caso sia Carlo che il figlio Andrea, nel tempo della loro gestione del banco, dal 1764 al 1840, decidevano di assumere alle loro dipendenze nel banco d'impresa e di commercio i migliori contabili del tempo: Agostino Triscornia, Gerolamo Chelli, Giovanni Carosini, Giovanni Rusca.

Quando Carlo prende in mano le redini del banco, i Del Medico possiedono 70 cave, estensivamente distribuite nei migliori bacini marmiferi⁷⁸. In breve

⁷⁶ Ivi, risposta n. 88.

⁷⁷ «Dimostrazione del valore Estimale dei Beni Fondiari costituenti il Patrimonio originario Staffetti conte Carlo Del Medico pervenuto nell'anno 1757 di altri fondi da esso ereditati...» (ASMs, *Tribunale di I Istanza, Processi Civili, Atti causa tra i Conti Francesco e Andrea Del Medico per cave. Tre Gradi di processo, 413, Interrogatori del 23 dicembre 1850*, fasc. 1, a. 1851).

⁷⁸ AUCCC, *Nota delle cave de' marmi secondo l'Estimo de' Particolari*, 1779. Nel computo, così come si ricava dalle descrizione condotta dai periti comunitativi che hanno compilato l'estimo abbiamo sommato le cave sia di possesso di Carlo Del Medico che quelle del fratello Francesco Antonio.

tempo, il già solido giro di affari del padre Andrea si amplia enormemente per effetto dell'aumento della domanda di marmi in Europa e per quel processo di crescente concentrazione di cave, di produzione di marmi che il loro casato e i pochi altri casati carraresi stanno imponendo all'economia del marmo. La famiglia fa spedizioni continue, riempie le sue aree di stoccaggio alla marina di Avenza di grandi blocchi in attesa di imbarco e il deposito di Livorno dei migliori marmi per le piazze estere: statuari, venati fini, ordinari, bardigli. Ma il banco non ha solo una forza commerciale: esso rappresenta il potere sociale dei Del Medico nella Carrara del Settecento. Sono legati al banco circa 180 cavatori e una trentina di capicava, in quel quotidiano lavoro di escavazione finanziata con somministrazioni settimanali, che Carlo concede, tra obbligazioni, rendite e scadenze difficilmente rispettate. Imprenditore pu-
ro lo diremmo, se ci soffermassimo solo su quei linguaggi e su quelle immagini che di lui trasmettono le carte prodotte dallo Stato, o i contratti notarili; eppure sappiamo che la sua iniziativa di capitalista va oltre, sfocia in un fitto intreccio di prestiti ipotecari, concessi a cavatori, a piccoli possessori di cave, ad affittuari obbligati dai contratti a far confluire tutti i marmi scavati al suo banco. In un movimento di capitali, intenso e continuativo, egli rivolge la sua attività di prestatore di capitali a medio e a lungo termine, cinque-dieci anni, ad una massa molto ampia di contadini piccoli proprietari terrieri, ad artigiani del marmo, a vasti settori dei ceti urbani, al mondo eterogeneo della campagna e della collina, su cui fa ricadere elevati tassi di interesse ed estese ipoteche sui beni posseduti. Il mercato interno del credito⁷⁹ è moltiplicatore delle sue entrate finanziarie, come lo è per i Lazzoni. Tuttavia tutte queste operazioni, che portano a tessere la fittissima rete dei prestiti della famiglia, in realtà non rientrano tra le attività comprese nella società: sono il frutto di investimenti personali di Carlo, e appartengono a contabilità diverse rispetto alla tenuta dei registri della società di commercio.

Fino agli anni Sessanta, la conduzione economica del banco tenuta dal padre Andrea aveva escluso in maniera categorica il ricorso al credito esterno: ogni investimento di capitali, in cava come nel commercio, avveniva con danaro contante della famiglia. Sarà Carlo ad introdurre nel banco un primo fondamentale cambiamento, finanziando le spese dell'attività commerciale con cambiali, rimborsabili con i capitali che rientravano dal giro dei pagamenti esteri. Il banco, in effetti, non aveva capitali in pronta cassa: una condizione che

⁷⁹ Nella società di antico regime il mercante è stato il vero accumulatore del credito, segno di una complessiva arretratezza dei processi economici della società, dovuta anche alla mancanza di forme moderne di prestito come quelle legate alle banche. Sui mercati e le reti del credito di una realtà periferica come l'Oisans nel XVIII secolo, si veda L. Fontaine, *Le reti del credito. La montagna, la città, la pianura: i mercanti dell'Oisans tra XVII e XVIII secolo*, in «Quaderni storici», XXIII, 1988, 68, pp. 573-593.

anche il canonico Moisè, contabile del banco sotto Andrea, riteneva particolarmente rischiosa⁸⁰, perché rendeva precario e incerto lo stato finanziario della società. Bastavano ritardi nei pagamenti o insoluti da parte dei mercanti esteri, che il banco rimaneva esposto ad un crescente bisogno di danaro e si esponeva ad un forte indebitamento. In quel muro di silenzi si hanno notizie certe di un massiccio ricorso al capitale dei banchieri ebrei a Massa e a Sarzana già da parte di Carlo Del Medico, e poi del figlio Andrea⁸¹.

Aveva agito sull'indebitamento finanziario anche quel voler assorbire entro il proprio banco di commercio i processi di crescente apertura di cave, in quella corsa incontrollata, intensa e capillare, che avveniva nei bacini marmiferi nel trentennio successivo al 1751, facendo lievitare le sovvenzioni settimanali. Ma ingentissime risultavano, altresí, le spese per la «lavorazione di marmi, cioè scavazioni, tire, segature, strusciature, trasporti»⁸²: un elenco quasi asettico dentro cui si celavano gli elevati costi per trasportare i marmi a Livorno e le alte provvigioni per gli spedizionieri che su navi facevano arrivare i marmi nel porto di Londra.

Non ultimi, ad aggravare lo stato finanziario pesavano i consumi per la casa: gioia e assillo continuo per affermare il decoro del casato, la sua sfera nobiliare, e vivere il prestigio sociale raggiunto. La gara a mostrare sé non era rivolta solo agli occhi indiscreti della città, ma al mondo esterno più ampio: a quello spazio sociale esclusivo e nobiliare, con cui i Del Medico intrecciavano relazioni e affetti, casati di pari grado nobiliare, o comunque molto ricchi, che avevano figli maschi per le femmine di casa, o femmine per i maschi in età da metter su famiglia. Si imponevano, cosí, ai comportamenti singoli e col-

⁸⁰ ASMs, *Tribunale di I Istanza, Processi Civili, Atti causa tra i Conti Francesco e Andrea Del Medico per cave. Tre Gradi di processo*, 281, a. 1850, *Interrogatori del 23 dicembre 1850*, risposta del contabile Moisè al numero 91. Illuminante, al riguardo, anche la risposta n. 68.

⁸¹ Sull'indebitamento dei Del Medico e sulle sue motivazioni profonde, cfr. R. Musetti, *I mercanti di marmo*, cit., pp. 658-665. Aspetti interamente confermati poi da ASMs, *Tribunale di I Istanza, Processi Civili, Atti causa tra i Conti Francesco e Andrea Del Medico per cave. Tre Gradi di processo*, 278, a. 1850, *Interrogatori del 23 dicembre 1850, Nota dei crediti ipotecari di Francesco Del Medico nei confronti del fratello Andrea dell'undici marzo 1850*. Il debito di Andrea Del Medico nei confronti dell'Ascoli ammontava a pezze 37.586 da otto reali l'una. Si veda anche tutta la dettagliata documentazione inserita in ASMs, *Tribunale di I Istanza, Processi Civili, Atti causa tra i Conti Francesco e Andrea Del Medico per cave. Tre Gradi di processo*, 281, a. 1850, *Interrogatori del 23 dicembre 1850, Prospetto delle cambiali esistenti nella rispettiva loro situazione – Andrea Del Medico Staffetti – con i Ss. Moisè Ascoli e figli*. Il computo delle cambiali iniziava il 1º giugno 1819 con una dell'importo di pezze 10.602 e, dopo 11 cambiali, terminava il 2 maggio 1821 con una dell'importo di 538 pezze da otto reali, per un totale di pezze 32.534.

⁸² ASMs, *Tribunale di I Istanza, Processi Civili, Atti causa tra i Conti Francesco e Andrea Del Medico per cave. Tre Gradi di processo*, 281, a. 1850, *Interrogatori del 23 dicembre 1850*, risposta n. 10.

lettivi codici e consumi nobiliari: viaggi, servitú, spese per il palazzo in città, per quello a Napoli, per la *house* a Londra, le feste, i soggiorni all'estero, gli abiti alla moda, le doti alle figlie da marito, dato che la monacazione non rientrava più tra i destini femminili⁸³. È così che, tra il 1765 e il 1773, le spese di «famiglia» ammontavano a 245.860 lire carraresi, cui si sommavano altre 225.380 lire carraresi, per il periodo 1773 e il 1795, per un totale complessivo che sfiorava il mezzo milione⁸⁴.

Ma sarebbe asfittica l'esistenza di quel banco di marmi del Settecento che non avesse steso sulle maggiori piazze europee una capillare presenza diretta, o se non agissero nel suo interesse agenti e agenzie. Ed è proprio dalla geografia dei rappresentanti della famiglia nelle città europee che parte il nostro viaggio conoscitivo della rete commerciale dei Del Medico. Nel primo casato mercantile anche chi ha preso i voti e svolge la sua missione di pace spirituale e di predicazione in qualche chiesa, non lascia mai l'alveo della famiglia e dei suoi interessi; mantiene con essa una presenza attiva nei «negozi» di commercio e non si porrà, per nessuna ragione, in contrasto con la volontà di Carlo: aggiunge solo agli interessi della casa quelli suoi propri, senza mai portarli in conflitto. L'unità interna è sentita come la prima vera ricchezza della famiglia, e la rete che si dipana, legando città e mercati d'Europa con il banco di Carrara, rappresenta il primo fattore della forza commerciale della famiglia. E, indistintamente, laici ed ecclesiastici si stringono attorno al banco, a formare la società commerciale decentrata dei Del Medico. Ognuno di loro ha rappresentanza legale del banco: su tacita volontà di Carlo possono, nelle più lontane piazze, fare ricorso ai fori locali nel caso di inadempienze contrattuali da parte di mercanti e committenti. Senza distinzione di età, gli zii di Carlo contribuiscono al pari dei nipoti, fratelli minori, nel tenere aperti gli uffici commerciali in quelle città italiane e nelle grandi capitali europee, in cui lo sviluppo urbanistico e la crescita dei mercati garantiscono ampi margini di vendite. Don Antonio, zio di Carlo, morto nel 1776, per decenni gestisce tutti gli affari della famiglia, suoi e dei nipoti, in quella casa di commercio che i Del Medico hanno eretto, fin dai primi del Settecento, a Napoli: nella capitale dei Borboni e della Reggia di Caserta. Qui verrà, poi, sostituito dal fratello Francesco, altro zio di Carlo⁸⁵. L'altro vecchio prelato della casa, don

⁸³ Per un'analisi del fenomeno della caduta delle monacazioni nell'Italia settentrionale nella seconda metà del Settecento, cfr. G. Zarri, *Monasteri femminili e città (secolo XV-XVIII)*, in *Storia d'Italia, Annali*, 19, *La Chiesa e il potere politico dal medioevo all'età contemporanea*, Torino, Einaudi, 1986, pp. 359-429.

⁸⁴ ASMs, *Tribunale di I Istanza, Processi Civili, Atti causa tra i Conti Francesco e Andrea Del Medico per cave. Tre Gradi di processo*, 281, a. 1850, *Interrogatori del 23 dicembre 1850*, risposta n. 4 data dal canonico Moisè, contabile del banco.

⁸⁵ ASMs, ANC, *Notaio Giovanni Maria Del Vecchio*, 212, atto del 4 maggio 1776, cc. 182-183. Don Carlo Del Medico dopo la morte del fratello Don Francesco, fratello di Andrea

Carlo, anch'egli decano della famiglia, dedito ad officiare messa, è stabilmente a Venezia, dove non manca di unire gli obblighi religiosi con la tenuta degli affari commerciali della famiglia. Ma è a Londra che la famiglia dedica particolari riguardi, e qui la rappresentanza commerciale dei Del Medico è ai massimi livelli. A seguire la domanda e l'ampiezza del mercato britannico vengono inviati, alternativamente, i due fratelli Pietro e Francesco Antonio. Questi dirige gli affari della famiglia nella capitale inglese, e lo fa subito dopo che è stata costituita la società con Carlo. Per quattro anni, dal 1765 al 1767 e dal 1772 al 1773, proprio durante il suo importante incarico di addetto all'ambasciata londinese del duca di Modena Francesco III, cura il mercato più importante d'Europa. Poi, rientrato definitivamente in patria, sarà l'altro fratello Pietro a gestire per un ventennio⁸⁶ l'importazione dei marmi da Livorno e a curare le richieste di questo mercato in continua espansione. Prima di loro, dal 1752 al 1764, ad aprire la casa di Londra e a consolidare l'intera organizzazione commerciale era stato l'altro fratello Lorenzo, che possiamo considerare il precursore dei Del Medico su quel mercato. Gran parte delle spedizioni consistevano in marmi grezzi; ma molte saranno le committenze di marmi lavorati che arrivavano dalla domanda nobiliare londinese⁸⁷.

I marmi che Carlo spediva a Londra venivano rimborsati con cambiali che Francesco Antonio rimetteva a favore del fratello. Ma per gli anni in cui lui tenne l'agenzia di Londra, come rappresentante legale della società sul più grande mercato mondiale, egli accumulò un conto commerciale passivo con il fratello di 300 mila lire, «per dipendenze dei marmi speditigli» da Carrara, e mai effettivamente pagati nella loro totalità⁸⁸. Ma ancor più sorprende la sua

e zio di Carlo Del Medico, è nominato suo procuratore in Napoli a riscuotere la sua quota di eredità.

⁸⁶ ASMs, ANC, *Notaio Giuseppe Tonetti*, 282, atto del 15 marzo 1803, cc. 28-29, *Procura dei Conti Francesco Antonio Del Medico e del fratello Don Maffeo con cui nominano come loro procuratore a Londra i «Sig. Thomas Atkinson e compagni» a tutelare ogni loro interesse sull'eredità lasciata nella capitale inglese dal loro fratello Don Pietro «defunto in Londra».*

⁸⁷ ASMs, *Tribunale di I Istanza, Processi Civili, Atti causa tra i Conti Francesco e Andrea Del Medico per cave. Tre Gradi di processo*, 281, a. 1850, *Interrogatori del 23 dicembre 1850*, risposta n. 94.

⁸⁸ Ivi, risposte n. 8 e n. 59. In realtà prima della chiusura definitiva, avvenuta nel 1795, della gestione di Carlo, Francesco Antonio versò 45 mila lire, portando il suo debito con la cassa sociale a lire 245.000. Anche Pietro, l'altro fratello, aveva accumulato un debito molto elevato con il banco, pari a un milione di lire carraresi. In questa cifra elevatissima, viene espressamente ricordato che dovevano includersi anche le spese di famiglia, relative, cioè, al suo soggiorno a Londra (ivi, risposta n. 8). Questa situazione interna al banco di commercio alla chiusura del conto finanziario del 1795, anno della morte di Carlo, verrà ricomposta, nel 1824, quando Andrea che succederà nell'eredità paterna verrà rimborsato dal fratello Francesco che aveva ereditato l'asse patrimoniale degli zii Francesco Antonio e Pietro (ivi, risposta n. 29).

gestione commerciale, il suo lasciar debiti enormi: non sappiamo se fu cattiva gestione, se non volle dare al fratello interamente le quote dei marmi venduti, se molti committenti risultarono insolventi. Neppure alla fine del 1773, Francesco Antonio riprese la via del definitivo ritorno a Carrara. Qui sceglieva di stabilirsi nella sua villa di Fossola, staccandosi del tutto dalla società e dai suoi affari, diventando interprete primo dei grandi casati mercantili contro il divenire del libero commercio. Prese, quindi, ad agire singolarmente nelle cave e nel commercio esportando marmi del suo patrimonio personale, separandosi definitivamente dall'alveo della famiglia, gestendo le proprie cave e aprendo un suo banco di commercio, senza più avere rapporti di interesse con Carlo. Se questi erano i rapporti con la filiale più importante del banco di commercio, per volume di marmi spediti e valore complessivo, c'è da pensare, tuttavia, che con le altre case di rappresentanza aperte in Italia, condotte dagli zii paterni, Carlo fosse ben più presente sul piano anche organizzativo, della definizione dei prezzi, delle entrate complessive, e che molte volte gli facesse visita. Lasciava, talvolta, Carrara per compiere direttamente viaggi di rappresentanza, a curare relazioni personali con i personaggi più in vista. Nei giorni della permanenza frequentava gli ambienti nobiliari, apriva con garbo e intelligenza i canali della committenza di marmi lavorati e artistici. E sovente, durante i suoi rientri da Napoli, si intratteneva qualche giorno a Roma, tra una visita e l'altra. La piena copertura commerciale del territorio italiano, nelle città dai frequenti ordinativi, ma non mercati di primaria grandezza, avveniva attraverso alcuni agenti, perché lì non si apriva casa di commercio; e allora a Palermo, Genova, Firenze, la famiglia si affidava alla solita rete di agenti e corrispondenti esteri: uomini che svolgevano azione di intermediario, percorso comune a tutti i mercanti carraresi quando volevano essere presenti su piazze di secondaria importanza.

Questo sforzo congiunto di un'intera cerchia parentale, vissuto in piena armonia, senza che screzi, conflitti e invidie ne minino la stabilità, manterrà i Del Medico ai vertici dei mercati esteri per oltre un quarantennio: il solo banco di commercio realmente in grado di escludere l'intermediazione delle compagnie e degli agenti inglesi che operavano nel porto di Livorno. Poi, le vicende delle età e delle morti indeboliranno, progressivamente, questa straordinaria organizzazione commerciale, fino a gettare Andrea, il figlio di Carlo, in balia di agenti e corrispondenti, non sempre integerrimi e capaci. Il banco perderà, allora, la solidità della conduzione paterna e, tra rovesci, errori e truffe, cadrà in balia di un progressivo indebitamento⁸⁹.

⁸⁹ ASMs, *Tribunale di I Istanza, Processi Civili, Atti causa tra i Conti Francesco e Andrea Del Medico per cave. Tre Gradi di processo*, 281, a. 1850, *Interrogatori del 23 dicembre 1850*. La complessa questione della rete commerciale di Andrea Del Medico, successore di Carlo, nei primi trent'anni dell'Ottocento nelle risposte 41, 42, 44, 45, 46.

Il piccolo banco di commercio: le vie dei mercanti minori. Non appena si esce dalle prime case di commercio – da quei Del Medico esempio di forza economica e dai Lazzoni, mercanti potenti e virtuosi fino al 1775 – e si entra nel banco di un'altra famiglia mercantile, tutto cambia. Non solo la tenuta dei registri è fatta direttamente dal mercante, e non da un contabile, ma più debole, perché legata ad agenti esterni e procuratori, è l'intera organizzazione commerciale. E certo sorprende vedere i Luciani dentro questo destino. A lungo nel Settecento propri uomini sono stati simbolo dell'oligarchia cittadina, nel ricoprire importanti ruoli nelle magistrature, nel convenire con la corte a Massa, nell'agire nei traffici di marmi sui mercati esteri. La famiglia, nella seconda metà del Settecento, possedeva 6 cave: 3 di marmo ordinario e 3 di marmo venato di vena fine⁹⁰ aperte fin dagli anni Trenta nei bacini sopra Torano: al Battaglino, a Ravaccione e a Canalbianco, a Miseglia. Era in grado, quindi, di puntare a ben altri successi sui mercati esteri. E ancor più ci fanno pensare ad una pessima amministrazione quei dati del commercio della famiglia che, con 26.695 palmi sopra 30⁹¹, collocano il casato tra le prime sei case di commercio a Carrara, negli anni 1778-1795. E la prima vera contraddizione è dentro ad una rete commerciale debole, se non asfittica, a fronte di quantitativi di marmi esportati che denotano una certa ampiezza produttiva.

Nessuno, dall'esterno, avrebbe mai pensato ad un casato in crisi di sbocchi commerciali e di portafoglio. Sono le fonti notarili e giuridiche che ci segnalano i retroscena di un commercio in balia di mercanti importatori. I litigi, i conflitti tra padre e figli rompono quella legge non scritta, vero cemento per i casati carraresi del marmo: Giuseppe Andrea Luciani, il capostipite, è solo a reggere le sfide sui mercati esteri, ha un bisogno continuo di danaro in contanti e, nel 1783 e nel 1786, sulla piazza di Roma, decide di «procedere all'alienazione» prima di «luoghi ottantatre di Monte [posseduti] col titolo in San Pietro di varie erezioni»; poi, tre anni dopo, ne mette in vendita altri ottantatré⁹². La famiglia intacca, ora, quei capitali che, nel corso del Settecento, aveva investito in titoli di Stato nella finanza pontificia, riducendo le riserve liquide che gli avi, prima di loro, avevano provveduto ad accumulare. Nel 1787 le carte del commercio portavano a galla una situazione economica del banco molto critica⁹³. Tra richieste di crediti e il succedersi di resoconti veniamo a sapere che gran parte dell'esportazione dei marmi del banco «Giuseppe Luciani e figli» è diretta sul mercato inglese e che si appoggia, interamente, alla

⁹⁰ Il ruolo pubblico dei Luciani come magistrati e ricchi mercanti di marmi nella prima metà del Settecento in R. Musetti, *I mercanti di marmo*, cit., pp. 246-248.

⁹¹ Ivi, p. 555, tab. 1.

⁹² ASMs, ANC, *Notaio Giovanni Maria Del Vecchio*, 212, atto del 20 marzo 1776.

⁹³ Ivi, *Notaio Domenico Maria Rossi*, 250, atto del 6 settembre 1783, cc. 150-151, e *Notaio Domenico Maria Rossi*, 251, atto del 28 maggio 1786.

società mercantile di Liverpool «Bolton and Moore», che teneva una agenzia nel porto di Livorno⁹⁴. I mercanti inglesi provvedevano ad importare i marmi direttamente dal porto toscano, ma i costi erano altissimi, dato che pretendevano il 50% degli utili commerciali, obbligando i Luciani a pagare, interamente, le spese del trasporto dei marmi dalle cave fino a Livorno. Non vi è errore maggiore per un mercante di Carrara che orientare il suo commercio, e in modo esclusivo, verso un solo mercato, e su questo dipendere poi da un unico importatore. Incrinatosi, infatti, il rapporto con Bolton e Moore, i quali si rivolgono ad altri a Carrara, i Luciani, bruscamente, perdono ogni loro presenza sul mercato inglese. Sorte non diversa avrà di lì a qualche mese il commercio di marmi che tenevano con il mercato francese, affidato interamente ad un unico agente⁹⁵, il quale aveva procura di muoversi con piena libertà legale ed economica, di decidere i prezzi e le condizioni di pagamento. Stipendiato per anni dalla famiglia, non si affannava più di tanto a cercare clienti: verrà licenziato per gravi inadempienze e un danno irreparabile al banco dei Luciani. E neppure tenteranno di affidarsi a uno dei tanti, seri scalpellini carraresi, presenti a Marsiglia, per cercare di risollevarre un commercio al collasso. Proprio la solitudine di Giuseppe e la fragile organizzazione commerciale del suo banco – i deboli fili che essa ha con i due maggiori mercati europei di fine Settecento – portano al tramonto una casa mercantile apparsa, nella prima metà del Settecento, tra le più solide di Carrara.

Prima dell'inarrestabile tramonto, a metà del 1787, Giuseppe Luciani, ancora in possesso delle 6 cave, impossibilitato per mancanza di capitali a proseguire il negozio di marmi da solo, cerca una via di uscita mettendo su una società commerciale con un banchiere ebreo di Bagnone⁹⁶. Ma ormai è sopraggiunta la crisi dei mercati; siamo ben lontani dalla grande domanda di marmi grezzi del decennio precedente. Non basta per risollevarre le sorti del banco eseguire «lavori di scultura, architettura, intaglio in marmo», stipulando sopra questi prodotti un accordo di spedizione all'estero, in base al quale Giuseppe è costretto ad inventarsi mercante che sonda i mercati esteri, che parte per l'ignoto, per mettersi, nei giorni del rientro a Carrara, a fare il contabile, seguendo, direttamente e senza l'ausilio di scritturale o contabile, anche le più minute operazioni di banco⁹⁷. L'immagine dei Luciani mercanti im-

⁹⁴ L'intera documentazione relativa alla casa di commercio Luciani e ai suoi rapporti con la casa inglese di Liverpool, in ASMs, *Ducale, Risoluzioni della Ducale Reggenza*, 193.

⁹⁵ ASMs, *Ducale, Risoluzioni della Ducale Reggenza*, 203, II semestre 1792, *Dispaccio del Commissario di Carrara a Maria Beatrice del 24 agosto 1792*.

⁹⁶ ASMs, ANC, *Notaio Domenico Maria Rossi*, 251, atto del 5 luglio 1787. La società costituita aveva una durata prevista in otto anni.

⁹⁷ *Ibidem*. «Potrebbe accadere che cumulati diversi lavori fatti eseguire alla sorte in di commissioni [...] convenisse fra i soci d'intraprendere [qualche viaggio] in Esteri Paesi [...] o per acquistare o per eseguire commissioni».

prenditori si perde nei primi anni Novanta, quando i mercati europei sono destabilizzati dalle guerre e dalla crisi della domanda, per entrare progressivamente, ma in maniera irreversibile, nel vasto cerchio dei casati carraresi indebitati fino all'ipoteca generale dei beni⁹⁸.

Per ritrovare una simile organizzazione commerciale, in cui il mercante è contabile che annota ogni entrata e uscita, e si sposta un po' ovunque in veste di agente di commercio a fiutare i mercati esteri, bisogna inseguire i giorni di quelle prime figure che intorno agli anni Sessanta escono dall'anonimato di qualche borgo montano del marmo. Allora incontriamo chi ben prima di Giuseppe Luciani si era messo in viaggio, in alcune delle più importanti città d'Italia, nel tentativo di acquistare clienti e «negozi», senza aspettare i padroni di barche liguri. Quando il 7 luglio 1779 il notaio, su disposizione del commissario, entra nel «Magazzino in Marina» per fare l'inventario dei «beni ed eredità dell'Alfiere Giuseppe Fabbricotti» di Miseglia⁹⁹, trova 184 mortai pronti per essere spediti oltre mare. Ben prima dell'editto sul libero commercio, alla fine degli anni Cinquanta e per tutto il decennio successivo, questo mercante uscito dal chiuso mondo di Miseglia compie lunghi viaggi all'estero e li alterna a mesi di intensa attività in patria, durante i quali egli è mercante committente, che commissiona a tre diverse famiglie di cavatori piccoli possessori di cave di Bedizzano centinaia di quadrette di «marmo bardiglio e ordinario di oncie 13 e 16»¹⁰⁰.

Nel 1769, per un anno intero, dieci cavatori finalizzano il loro lavoro in cava ad un'ingente produzione di quadrette che Giuseppe Fabbricotti provvede a piazzare sui mercati esteri. Puntualmente ogni sabato egli paga «il prezzo [delle] quadrette lavorate [durante la settimana], la metà in denaro contante e la metà [in] grano al prezzo che valerà [sulla] piazza di Carrara»¹⁰¹. Il prodotto semilavorato, ben squadrato dai mazzaioli, gli viene consegnato direttamente

⁹⁸ Già un primo forte segnale di indebitamento dei Luciani si ha nel giugno del 1791 quando devono ricorrere al banchiere di Massa Giuseppe Maria Compagni e chiedere un prestito di 1.973 pezze da otto reali l'una, ad un tasso di interesse annuo del 6% (ASMs, ANC, *Notaio Pietro Antonio Bonanni*, 240, atto del 3 aprile 1805). Altro contratto che riporta dati del progressivo indebitamento si ha nel maggio del 1795, quando dichiarano di fronte al notaio un debito con Domenico Brizzi di 255 pezze da otto reali (ASMs, ANC, *Notaio Michelangelo Cherubino Giandomenici*, 262, atto del 25 maggio 1795). La situazione di forte indebitamento economico-finanziario dei Luciani ai primi dell'Ottocento è documentata in ASMs, *Miscellanea*, 76.

⁹⁹ ASMs, *Ducale, Negoci dello Stato e della Casa*, 148, 1779, *Inventario de' Beni ed eredità del fu Sig. Alfiere Giuseppe Fabbricotti e di lui stato Attivo e Passivo*.

¹⁰⁰ ASMs, ANC, *Notaio Raffaele Colombi*, 200, atto del 24 settembre 1769. Tre diversi nuclei familiari di cavatori di Bedizzano – Giovan Battista Moisè, i suoi fratelli e Domenico Antonio Dell'Amico socio con Francesco Morelli – vengono legati da questi due diversi contratti all'Alfiere Giuseppe Fabbricotti di Miseglia.

¹⁰¹ *Ibidem*.

all'«edifizio» che ha aperto alle Canalie, nel fondovalle sotto Miseglia, lungo il torrente che da Colonnata scende fino a confluire mezzo miglio più a valle nel Carrione. Mosso da un'intelligente visione dei processi, Giuseppe Fabbricotti si era dato un'organizzazione economica non complessa, centrata sul suo esclusivo intervento di mercante committente di lavori, che agiva direttamente sul mercato, senza livelli di intermediazione, in grado di mettere in moto, durante la sua assenza da Carrara, il processo produttivo della lavorazione dei marmi, garantito da quei rapporti contrattuali che stabiliva con i cavatori. Obbligazioni e canoni contrattuali che gli consentivano di assentarsi per lunghi periodi da Carrara, senza temere la paralisi della sua attività commerciale.

Nei suoi spostamenti nei vari Stati del Settecento visita mercanti e architetti: lo ritroviamo a Genova, a Roma, a Napoli, a Livorno, a Pesaro, per prendere, da loro, commissioni e ordinativi di marmi, sfidando la fatica di una vita in continuo movimento e i bandi del principato, che lo volevano stabilmente in patria, subalterno alle grandi famiglie mercantili cittadine. Se è vero che gli sforzi che egli compie non lo arricchiscono, tuttavia gli consentono di dare alla figlia certezza economica e un tranquillo futuro¹⁰².

Ma gli sforzi del singolo che regge su di sé l'esistenza della sua casa di commercio non sono impegno esclusivo del piccolo mercante del borgo montano. Anche tra i più affermati casati mercantili, nel novero di qualche illustre famiglia dell'oligarchia, vi è chi nei suoi legami con il commercio mostra un'organizzazione essenziale, niente di capillare e organizzato come avveniva nel banco dei Del Medico. Qui la logica commerciale accettata suggerisce di lasciare il giovane figlio a vigilare sul disbrigo degli affari nel banco, mentre il padre gira l'Italia a concludere contratti di commercio: ora a Livorno, ora a Venezia, ora a Roma, le città che meno sentivano l'egemonia dei Del Medico. Il conte Andrea Monzoni, che le carte del tempo e le prose notarili degli anni Sessanta descrivono come solido e affermato mercante, compie molti viaggi a Venezia, a Roma e a Napoli alla ricerca di commesse di marmi, possiede 5 cave nella montagna di Torano, le altre 7 sono sparse tra Novella, Artana e il bacino di Gioia. Il suo è un commercio molto solido nel periodo 1778-1795: il quinto per valore assoluto con i 43.780 palmi di marmi sopra 30¹⁰³.

Eppure quando tenta di inserirsi nei circuiti commerciali d'Europa, per le vendite estere di marmi deve affidarsi interamente ai negozianti ebrei di Livorno: «David Sacerdote e Fratelli». Questi negozianti ebrei livornesi, nell'ago-

¹⁰² Il testamento di Giuseppe Fabbricotti viene consegnato al notaio il 4 novembre 1778. Il mercante di Miseglia era morto in uno dei suoi numerosi viaggi di commercio all'ospedale del San Salvatore di Pesaro il 7 ottobre 1778, lasciando la figlia erede dell'intero suo patrimonio; cfr. ASMs, ANC, *Notaio Giovanni Maria Del Vecchio*, 214, atto del 4 novembre 1778.

¹⁰³ R. Musetti, *I mercanti di marmo*, cit., pp. 668-669, tab. A1.

sto del 1772, gli devono «pezze 706 e soldi 12 da otto reali», per tanti marmi che avevano avuto da lui¹⁰⁴. Per riscuotere la rilevante somma dà pieno mandato al «pubblico negoziante e banchiere ebreo di Livorno Lazzaro di Raffael Supino»: da solo non è in grado di agire sul potente banchiere livornese, ha bisogno dell'intervento di un altro negoziante di quella piazza. E traspare, chiaramente, come la sua organizzazione commerciale non può affrontare le spedizioni oceaniche, senza l'intervento finanziario e commerciale dei negozianti ebrei livornesi, che restano lo sbocco ultimo di un banco di commercio che ha ancora tanto per affermarsi come i più potenti Lazzoni e Del Medico. Negli anni Settanta, con il crescere del numero dei mercanti in attività, e con quell'affollarsi di capicava che arrivano ad inserirsi negli scambi, mutano radicalmente le forme del commercio: le numerose energie che si liberano accentuano la concorrenza ed esasperano la conflittualità commerciale, e anche il medio mercante, per l'equilibrio economico del suo commercio, deve spingersi fuori dalla patria in cerca di solidi e sicuri riferimenti esteri, con mercanti con cui dividere i profitti o assegnando a procuratori compiti ben definiti di vendite o ricollegandosi con quella schiera di scalpellini od ornatisti o scultori carraresi che sempre più nella seconda metà del Settecento emigrano fuori Stato, richiamati dalle committenze cattoliche e signorili o impegnati nelle corti a Roma, Firenze, Venezia, Napoli. A condizionare gli sviluppi della rete commerciale è la scarsa disponibilità di danaro liquido a copertura degli alti costi dei trasporti terrestri e marittimi. Inoltre occorrono ingenti capitali per reggere quei ritardati pagamenti che solitamente accompagnano le consegne dei marmi e non venire travolti dal progressivo, celere indebitamento.

Ma ogni mercante dà al banco una fisionomia in base alla proiezione commerciale e alla sua forza produttiva: al numero di cave che possiede, alla diversa qualità di marmi con cui poter soddisfare o ampliare l'offerta sui mercati esteri. E una funzione non secondaria nel dare una certa ampiezza geografica al raggio di azione commerciale è insita al numero di figli maschi che compongono la sua famiglia. Il figlio maschio, nel contesto di questa società mineraria, ha una funzione riproduttiva in termini economici oltre che biologici. Se non ha con sé figli che lo coadiuvano nelle fasi di investimento nelle aree marmifere, nel controllo del processo produttivo e nei viaggi di commercio, il singolo mercante non può abbandonare Carrara per soggiornare lunghi mesi nelle città estere; tanto più che molti mercanti che avviano autonomo commercio nel decennio Settanta sono sì piccoli possessori, ma anche affittuari di cave prese in affitto dall'oligarchia cittadina, costretti dagli obblighi contrattuali a condurre le cave senza interruzione alcuna, pena l'annullamento del contratto.

¹⁰⁴ ASMs, ANC, *Notaio Giovanni Maria Del Vecchio*, 208, atto del 2 agosto 1772.

Quando si recano all'estero lo fanno per brevi periodi, limitandosi a soggiornare qualche giorno a Livorno. Non avendo ancora casa di commercio la loro permanenza è necessariamente di breve durata: giusto il tempo di concludere qualche serio ordinativo o di avere risposte da riportare su rogito in presenza di notaio; e molto si affidano ad un agente che si muove con procura generale su una delle principali piazze europee, scelta come sbocco esclusivo. Destino diverso da questo non ha quel mercante che accompagna la vendita di marmi grezzi con ingenti quantitativi di marmi lavorati nei nascenti frulloni, o con il lavoro dei cavatori dei borghi montani. Portatosi dal notaio egli fa procura, incaricando un uomo di sua fiducia di curare in una determinata regione d'Europa gli affari di commercio cercando, in questo modo, di superare la distanza con i mercati di sbocco. È talmente preso dalle tante incombenze a Carrara, da non poter allontanarsi dal fluire della produzione nelle cave. E ogni giorno è lì a controllare anche la lavorazione di mortai e quadrette che avviene negli edifici idraulici, o quella più decentrata, assegnata a cavatori di Miseglia e Bedizzano. Lazzaro Battaglia, che per oltre un ventennio si era fermato a prestare la sua arte di scalpellino a Marsiglia e nelle aree della Provenza, rientrato in patria si inserisce nel processo di escavazione dei marmi, affittando tre cave da alcune famiglie cittadine e lavorando il marmo in quadrette in due frulloni, da poco impiantati alle Canalie. Da esperto conoscitore del mercato francese, nel maggio del 1789 nominava come «legittimo procuratore Giuseppe Dazzi, commorante in Marsiglia a vendere tutte le qualità de' di lui marmi», dandogli un tale ampio mandato da consentirgli di applicare «quei prezzi che giudicherà convenevoli» nel corso delle contrattazioni. La nomina di una figura, che per anni avrebbe curato tutti gli affari, era il segno che su quel mercato si era innestato un importante giro economico e commerciale¹⁰⁵. Proprio seguendo questa geografia dei procuratori – le città, i mercati, gli ambiti del loro agire, le forme del loro intervento – è possibile ricostruire l'ampiezza dell'iniziativa commerciale del mercante carrarese e seguire le direttrici del suo commercio. Emergono, così, città e tempi del commercio che arricchiscono certamente il panorama delle conoscenze storiche fin qui acquisite anche dallo storico dell'arte. Roma, con l'espandersi della sua edilizia religiosa e nobiliare della seconda metà del Settecento, diventava uno dei più importanti sbocchi commerciali in Italia, tanto che un mercante imprenditore di Torano come Santino Marchetti, con le sue cave di statuario e di marmo ordinario, vi concentrava il grosso della sua spedizione di marmi grezzi, cautelandosi al bisogno con procuratori¹⁰⁶, dato che egli non poteva seguire

¹⁰⁵ ASMs, ANC, *Notaio Giovanni Maria Del Vecchio*, 220, atto del 13 maggio 1789. La procura data impegnava il Dazzi «ad eseguire e riscuotere tutti li [...] crediti che [egli aveva] nello stato della Francia».

¹⁰⁶ Ivi, *Notaio Raffaele Colombi*, 197, atto del 24 giugno 1759, cc. 238-240.

ogni evoluzione di questo mercato. La città sacra è già intenso mercato dei marmi di questo dinamico possessore di cave fin dal giugno 1759 ed è lì, nei cantieri della seconda metà del Settecento, che circoscrive e limita il suo commercio. Egli nel 1779 ha il terzo patrimonio di cave di Carrara, con 22 cave, concentrate soprattutto a Torano, da cui estraeva marmi statuari, venati e ordinari. Il suo commercio, unito a quello del figlio, erede e continuatore del suo banco di commercio, lo porta al terzo posto tra i mercanti imprenditori degli anni 1778-1795¹⁰⁷.

Se molte carte di quei decenni ce lo descrivono come il vero monopolizzatore del mercato di marmi nella città eterna, a partire dalla fine degli anni Cinquanta, è pur vero che questa scelta che egli dà al suo commercio lo porta alla progressiva esclusione dalle altre piazze italiane ed europee. Entro un ventennio, alla fine degli anni Novanta, il figlio Michelangelo pagherà in termini di fallimento questa errata strategia commerciale della famiglia. Accanto alle capitali di terra italiana e a quegli intensi movimenti che si registravano nel commercio diretto a Londra e a Marsiglia, era San Pietroburgo che, a fine secolo, prima delle grandi committenze imperiali dell'Ottocento, ascendeva a straordinario luogo del commercio di marmi grezzi e lavorati e, ancor più, a laboratorio d'arte, dove scultori e artisti carraresi dall'ingegno manuale abbellivano chiese e palazzi del lungo Neva. E i segni di questo animato scambio tra Carrara e la grande città russa, riempiono molti atti di notaio; e gli sviluppi di questo commercio ci giungono anche stavolta dalle elezioni di alcuni procuratori. Ma sono i piccoli e i medi mercanti a rivolgersi a questa piazza, ad inseguirne le vie della stabile presenza.

Le grandi famiglie mercantili cittadine sembrano non credere a questo mercato: non giungono segnali di una loro viva attività commerciale in città. Chi agisce su questo mercato e consolida il suo commercio in pochi anni arriva a vantare numerosi crediti. Qui, lontano da Carrara, troviamo il mercante di secondo rango, piccolo possessore di cave che è anche affittuario di qualche famiglia dell'oligarchia cittadina. Il suo è il gesto di chi va in cerca di fortuna: sfida l'ignoto perché parte con tante incertezze, sorretto solo da quei primi segnali, che sono giunti a Carrara da qualche scalpellino o ornatista che, mesi prima, ha lasciato la città per portare la sua abilità in qualche cantiere aperto a San Pietroburgo, e tutto prende corpo da quei primi contatti: lettere ricevute e spedite, domande, notizie sui gusti della nobiltà, sui palazzi in costruzione e sui loro interni, su quel mercato e sui suoi caratteri. E nei gesti iniziali si appoggia ad una qualche preesistente presenza di scalpellino o ornatista; poi si reca lui stesso nella lontana San Pietroburgo, per restarvi alcuni anni. Il mercante carrarese che qui mette le sue radici ha lasciato a Carrara soci di una società di commercio di marmi, che provvedono a fargli avere

¹⁰⁷ R. Musetti, *I mercanti di marmo*, cit., pp. 668-669, tab. A1.

i marmi richiesti. Iacopo e Giuseppe Casoni, abili capicava, possessori di tre cave a Torano, nel 1795 spediscono marmi grezzi e lavorati ad un mercante italiano presente a San Pietroburgo, fidandosi interamente delle iniziative che Castore, loro cugino, avrebbe deciso di prendere. E l'anno dopo lo incaricano di riscuotere quelle somme loro dovute per i «lavori di marmi» eseguiti e spediti mesi prima¹⁰⁸.

Certo è che a San Pietroburgo, oltre a lavori d'arte, arrivano da Carrara anche marmi grezzi, ben riquadrati, da essere tagliati e lavorati sul luogo da manodopera emigrata dal principato, da scalpellini e architetti che avevano trovato stabile occupazione nei molteplici lavori di costruzione di palazzi e chiese, nell'abbellire saloni e scale marmoree. Un movimento di maestranze e di ordinativi di marmi che nel 1797 richiama anche un grande mercante come Pietro Stagi ad aprire stabilmente in città «un negozio di marmi tanto grezzi che lavorati»¹⁰⁹. Nella attraversata dell'oceano e del mar Baltico, il mercante porta con sé molti marmi. Non abbiamo precisi riscontri né dei marmi venduti, né della loro qualità, ma dai registri contabili, visionati da periti verificatori nel 1806¹¹⁰, risulta che in otto anni egli aveva fatto pervenire marmi per 1.500 zecchini: un ampio giro di affari per un mercante trapiantato da soli nove anni sul lungo Neva.

Annotando queste presenze attive nei più sparsi e distanti luoghi d'Italia e d'Europa si compone il mosaico dei luoghi del commercio del mercante cararese, si definiscono i modi e le forme della sua iniziativa, quell'intelligente duttilità nell'adeguarsi ai differenti livelli di relazioni commerciali, di culture e presenze economiche locali. E ovunque ci si volga ad osservare il mercante di Carrara, nei più tranquilli sbocchi italiani o nei più lontani mercati del Nord Europa, emerge sempre il costante allargamento dei confini del suo commercio e la definitiva, abile conquista di nuovi mercati. In un solo termine possiamo dire che al crescere dell'economia del marmo si accompagna il moltiplicarsi e il differenziarsi di più soggetti sul mercato. Sono i segni che il commercio di Carrara si sta allargando, non si ferma più nelle economie centrali, ma cerca continuamente nuovi sbocchi: vistose implicazioni della crescita, delle nuove strategie, di quelle complesse relazioni commerciali e finanziarie che si instaurano con i nuovi mercati europei in espansione.

¹⁰⁸ ASMs, ANC, *Notaio Pietro Antonio Bonanni*, 238, atto del 31 agosto 1796, c. 30.

¹⁰⁹ Ivi, *Notaio Baldassarre Vanelli*, 284, atto del 23 aprile 1806.

¹¹⁰ *Ibidem*. Era la somma che egli doveva agli eredi di Gianfranco Schizzi, il mercante cararese che aveva spedito tutti i marmi negli otto anni di permanenza di Stagi a San Pietroburgo.