

**ARTE & ECONOMIA**

# Fare affari nelle terre di Palladio

di **Guido Beltramini**

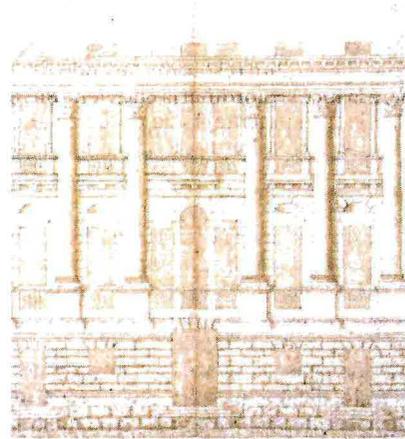
**I**mmaginate il Veneto che esporta in tutto il mondo grazie ad un'organizzazione produttiva flessibile, in grado di adattarsi alle diverse richieste e congiunture del mercato, e a reti commerciali capillari. Che è in grado di innovare nel prodotto, affiancando stoffe di altissima qualità in seta (gli impalpabili "ormesini" che vanno a ruba nell'Europa centro-orientale) a tessuto di bassa qualità (le mezzelane), una sorta di jeans venduto sul mercato italiano a basso prezzo ma in grandissime quantità. Che per farlo utilizza tecnologie innovative, coperte da brevetti, e tutela il copyright dei propri prodotti con marche commerciali. Ora sostituite i nomi di Marzotto, Renzo Rosso o Dainese con Chiericati, Trissino o Pigafetta e avrete chi ha pagato la Vicenza di Palladio.

Di questo proto Nord Est, fatto di unità produttive sparse nel territorio dove si allevavano bachi e pecore (le ville), e di centri di trasformazione di seta e lana nelle città (nei grandi mulini a più piani azionati dalla corrente dei fiumi) un nuovo libro racconta la sorprendente vitalità commerciale. In *Mercanti di terrafer-*

e mercanti vicentini attivi in Europa moltissimi sono esponenti delle grandi famiglie aristocratiche. Essi commerciano in prima persona, tanto da avere società che portano il loro nome: la "Giuliano Piovene e compagni" è di proprietà del nobile committente di un magnifico palazzo palladiano, così come Vincenzo Scroffa, uno degli uomini più ricchi d'Europa per aver sposato la figlia del ricchissimo ebreo portoghese Gaspere Ribeira, aveva navi proprie su cui campeggiava il nome della famiglia di antica nobiltà vicentina. Spesso esponenti del clan aristocratici prestavano servizio nelle corti europee come militari o diplomatici per costruire la rete di relazioni in grado di favorire i commerci.

Ciò offre una lettura innovativa di Palladio e della sua trasformazione di una piccola città nella capitale dell'architettura. Nel secondo Novecento la cultura architettonica guardava con diffidenza al classicismo per l'uso che ne avevano fatto i totalitarismi, da Piacentini a Speer (per Bruno Zevi, Palladio era "di destra" e Borromini "di sinistra"). Ciò favorì l'identificazione dei committenti palladiani con nobili *rentier* che celebravano se stessi attraverso una architettura magniloquente. Come provano gli studi di Demo è vero il contrario, ed è proprio la dimensione europea a consentire ai committenti palladiani non solo di finanziare, ma di comprendere un'architettura radicalmente innovativa come quella palladiana. C'è solo un problema. Il Nord Est di Palladio produceva la ricchezza nella bellezza, armonizzava economia e territorio; e oggi?

© RIPRODUZIONE RISERVATA

**ANDREA PALLADIO** | Progetto per il palazzo di Giuliano Piovene, 1570 circa

## Quello che chiamiamo oggi il «Nord Est» era già nel Cinquecento un territorio di grande creatività e di forti capacità imprenditoriali

ma. *Uomini, merci e capitali nell'Europa del Cinquecento*, da poco pubblicato dalla **Franco Angeli**, lo storico economico Edoardo Demo, documenta l'efficienza delle reti di vendita attraverso le quali gli imprenditori vicentini riuscivano a essere presenti su mercati internazionali, da Lione ad Anversa, da Norimberga a Basilea, a Cadice, Lisbona, Siviglia, e come scrive uno di essi con un certo ottimismo "in ogni loco del mondo".

Mal'aspetto più sorprendente della ricerca di Demo è che fra gli imprenditori

