

## MERCATO DELL'ARTE

Discipline delle Arti, della Musica e dello  
Spettacolo (L-3)

Università di Teramo

Cecilia Paolini

Università di Teramo



UNIVERSITÀ  
DEGLI STUDI  
DI TERAMO

*Dipartimento di Scienze della Comunicazione*



DIPARTIMENTO DI  
SCIENZE DELLA  
COMUNICAZIONE

*VII LEZIONE –  
ACCREDITAMENTO E  
GUADAGNI*

L'accREDITAMENTO dei pittori avveniva attraverso una serie di passaggi formali e informali, che includevano il riconoscimento da parte delle accademie e delle corporazioni, nonché la reputazione costruita attraverso le commissioni. Il processo di accREDITAMENTO era fondamentale per garantire la qualità delle opere e per proteggere sia i pittori che i committenti. I guadagni dei pittori erano vari e dipendevano dalla loro fama, dalle commissioni ricevute e dalla capacità di negoziare i prezzi. I pittori potevano ottenere guadagni attraverso:

- **Commissioni dirette:** Queste includevano pale d'altare, ritratti e altri dipinti su richiesta specifica dei committenti.
- **Vendita di opere preesistenti:** Gli artisti potevano vendere opere già realizzate, spesso attraverso mercati o gallerie.
- **Repliche e varianti:** Un aspetto interessante del mercato artistico era la produzione di copie e varianti di opere famose, che permetteva ai pittori di incrementare i propri guadagni senza dover creare nuovi lavori da zero ogni volta.

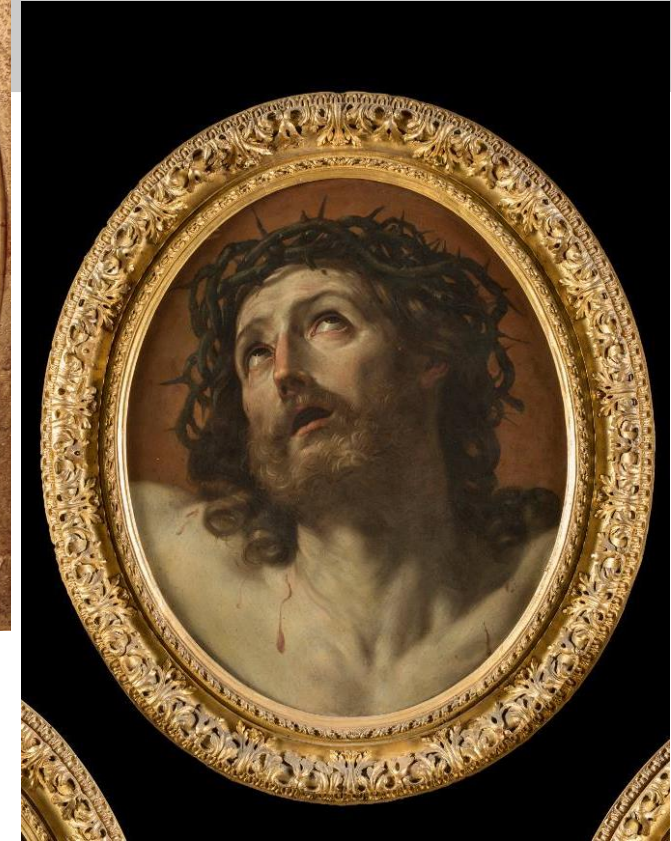


Il mercato delle copie era particolarmente fiorente a Bologna. Molti pittori realizzavano repliche delle loro opere più famose o delle opere di maestri celebri. Queste copie erano molto richieste, sia per motivi di prestigio sia per ragioni economiche, poiché erano più accessibili rispetto agli originali. Le varianti, invece, permettevano ai pittori di sperimentare e modificare elementi delle loro opere, creando così versioni leggermente diverse che potevano attirare diversi segmenti di clientela.

Marcantonio Franceschini era solito ritoccare le repliche dei suoi dipinti originali per aumentarne il valore di mercato. Ad esempio, nel 1692 ricevette trecento lire per aver rifatto un dipinto di una Carità, e nel 1720 dodici luigi per aver ritoccato una Pastorale.



Guido Reni, *Ecce Homo*, 1630 ca., Bologna, Pinacoteca Nazionale



Guido Reni, *Ecce Homo*, 1620 ca., Roma, Galleria Corsini



Le donne pittrici, sebbene meno visibili rispetto ai loro colleghi maschi. Spesso operavano all'interno delle loro famiglie o sotto la guida di parenti maschi, ma alcune riuscirono a distinguersi in modo indipendente. La loro produzione artistica e il loro contributo economico erano tuttavia spesso sottovalutati o non adeguatamente documentati.

### **Lavinia Fontana**

Lavinia Fontana (1552-1614) è un esempio notevole di gestione economica femminile nel contesto artistico bolognese. Figlia del pittore Prospero Fontana, Lavinia riuscì a costruirsi una solida reputazione come ritrattista e artista religiosa. La sua abilità nel marketing e nella gestione delle commissioni le permise di mantenere una clientela prestigiosa, tra cui membri della nobiltà e del clero.

### **Caratteristiche della Gestione Economica di Lavinia Fontana:**

- **Strategia di Mercato:** Lavinia Fontana sapeva posizionare le sue opere nel mercato artistico bolognese, riuscendo a ottenere commissioni di alto valore.
- **Networking:** La sua abilità nel costruire relazioni con i mecenati fu fondamentale per il suo successo. Fontana utilizzava i contatti della sua famiglia e quelli che sviluppava personalmente per assicurarsi costanti commissioni.
- **Innovazione e Adattamento:** Fontana era capace di adattare il suo stile e i suoi soggetti alle richieste del mercato, mostrando una notevole flessibilità che le permetteva di rimanere competitiva.



## **Barbara Longhi**

Barbara Longhi (1552-1638) era una pittrice rinascimentale che, sebbene meno nota di Lavinia Fontana, gestì con successo la propria carriera artistica. Figlia del pittore Luca Longhi, Barbara era conosciuta principalmente per i suoi ritratti e le sue opere religiose.

### **Caratteristiche della Gestione Economica di Barbara Longhi:**

- **Attività Familiare:** Longhi lavorava strettamente con il padre e il fratello, integrando le risorse familiari per gestire le commissioni e la produzione artistica.
- **Specializzazione:** Concentrandosi su un numero limitato di soggetti, come ritratti e temi religiosi, Longhi riuscì a creare una nicchia di mercato in cui eccelleva.
- **Autonomia Gestionale:** Nonostante l'influenza della famiglia, Barbara gestiva in autonomia molte delle sue commissioni, dimostrando capacità organizzative e imprenditoriali.



Barbara Longhi, Autoritratto come Santa Caterina, 1589, Ravenna, Museo d'Arte

### Properzia de' Rossi

Properzia de' Rossi (1490-1530) fu una scultrice e miniaturista bolognese, unica donna menzionata da Giorgio Vasari nelle sue "Vite". Rossi era famosa per la sua abilità nell'intagliare pietre dure e per le sue sculture in marmo.

#### **Caratteristiche della Gestione Economica di Properzia de' Rossi:**

- **Sfruttamento della Fama:** La sua notorietà come abile miniaturista e scultrice le permise di ottenere importanti commissioni pubbliche, tra cui opere per la basilica di San Petronio a Bologna.
- **Diversificazione delle Competenze:** Rossi non si limitava a un solo medium artistico, ma lavorava su una varietà di materiali, ampliando così le sue opportunità di mercato.
- **Resilienza e Adattabilità:** In un campo dominato dagli uomini, Rossi riuscì a ritagliarsi uno spazio significativo grazie alla sua determinazione e alla capacità di adattarsi alle circostanze avverse.



Properzia de' Rossi, Giuseppe e la moglie di Putifarre, 1526, Bologna, Museo diocesano di San Petronio

La sezione dedicata ai contratti, ai prezzi e ai costi analizza come i pittori negoziavano i loro compensi e come gestivano le spese legate alla produzione artistica. I contratti variavano notevolmente in base alla complessità dell'opera, alla fama dell'artista e alla capacità di negoziazione. I costi includevano materiali, assistenti e spese operative, che i pittori dovevano attentamente bilanciare con i guadagni per mantenere la loro attività sostenibile.

I contratti potevano essere molto dettagliati, specificando non solo il soggetto e le dimensioni dell'opera, ma anche i tempi di consegna e i pagamenti scaglionati. Le modalità di pagamento erano spesso flessibili, con acconti iniziali seguiti da pagamenti a stati di avanzamento del lavoro.

I colori, le cornici, i trasporti e i viaggi rappresentavano spese significative per i pittori. La qualità e la provenienza dei materiali influenzavano notevolmente il costo finale dell'opera, e i pittori dovevano spesso trovare un equilibrio tra la qualità desiderata e le limitazioni di budget imposte dai committenti.





**Descrizione:** Guido Reni stipulò un contratto con la compagnia dei mercanti della seta per la realizzazione della *Pala di San Giobbe* per Santa Maria dei Mendicanti. Il primo contratto (1622) prevedeva dettagli specifici sulle dimensioni delle opere, i soggetti da rappresentare e i materiali da utilizzare. Tra trattative e ritardi, il dipinto fu consegnato nel 1637.

**Caratteristiche del Contratto:**

- **Prezzo e Pagamenti:** Il contratto specificava un prezzo totale di 1500 scudi, ma il senatore Filippo Sampieri fece ottenere altri 100 scudi per terminare.
- **Materiali:** Dovevano essere utilizzati colori di alta qualità e tele di lino pregiato.
- **Tempi di Consegna:** non furono rispettati non solo per ritardi del pittore, ma anche per ripensamenti iconografici dei committenti che fecero ottenere a Guido Reni somme maggiori.



Guido Reni, Pala di San Giobbe, Parigi, Notre Dame

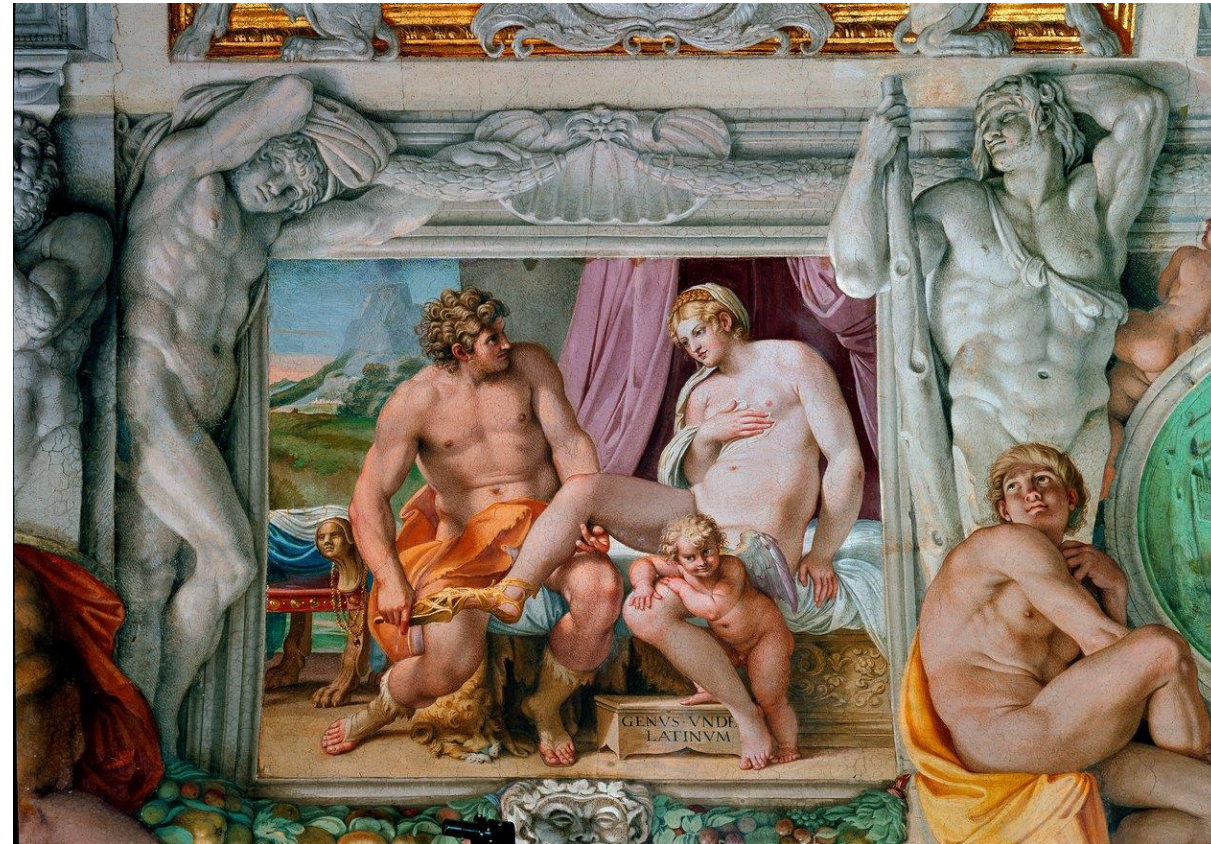


## ACCREDITAMENTO E GUADAGNI

**Descrizione:** Annibale Carracci fu incaricato di decorare la Galleria di Palazzo Farnese a Roma. Il contratto fu stipulato con il cardinale Odoardo Farnese e includeva dettagli sulle tecniche pittoriche e sui temi iconografici.

### **Caratteristiche del Contratto:**

- **Prezzo:** Il pagamento previsto era di 2000 scudi, suddivisi in tre rate: un terzo all'inizio dei lavori, un terzo a metà e il restante alla fine.
- **Specifiche Tecniche:** Il contratto richiedeva l'uso di affreschi con pigmenti naturali e l'ausilio di assistenti solo per compiti secondari.
- **Supervisione:** Il cardinale Farnese o un suo rappresentante avrebbero supervisionato periodicamente i progressi del lavoro.



UNIVERSITÀ  
DEGLI STUDI  
DI TERAMO

*Dipartimento di Scienze della Comunicazione*

UNITE

DIPARTIMENTO DI  
SCIENZE DELLA  
COMUNICAZIONE

## CONTRATTO DI ANNIBALE CARRACCI PER PALAZZO FARNESE



**Descrizione:** Lavinia Fontana firmò un contratto con il Convento di Santa Caterina per la realizzazione di un grande quadro raffigurante Santa Caterina d'Alessandria.

**Caratteristiche del Contratto:**

- **Prezzo e Modalità di Pagamento:** Il prezzo concordato era di 400 scudi, con pagamento in due rate: metà all'inizio e metà alla consegna.
- **Materiali:** Doveva essere utilizzata una tela di alta qualità e colori costosi per garantire la durabilità dell'opera.
- **Clausola di Qualità:** Il contratto includeva una clausola che permetteva alle monache di richiedere modifiche se non soddisfatte del risultato finale.

Lavinia Fontana,  
Apparizione della  
Vergine con  
Bambino, 1601  
Bologna,  
Pinacoteca  
Nazionale (già  
San Michele in  
Bosco





## ACCREDITAMENTO E GUADAGNI

**Descrizione:** Francesco Albani fu incaricato di dipingere una serie di tele per Maurizio di Savoia, fratello del duca Vittorio Amedeo I

**Caratteristiche del Contratto:**

•**Prezzo:** Il compenso totale era di 200 scudi (ovvero 1000 lire) per ciascuno.

•**Temi e Iconografia:** ognuna delle quattro tele doveva raffigurare i quattro elementi (oggi in Galleria Sabauda a Torino).

