

Un'impresa lapidea di Sant'Ambrogio: la ditta Ferrari dal 1934 al 1951

Da secoli la Valpolicella, in particolare il comune di Sant'Ambrogio con le sue frazioni, riveste una grandissima importanza nel settore lapideo italiano. I suoi celebri marmi sono stati utilizzati in campo architettonico ed edile in numerosissime città italiane, sin dall'epoca romana. Più di recente, la commercializzazione del materiale lapideo ambrosiano si è estesa anche al di fuori della penisola italiana, fino a raggiungere numerosi paesi non solo europei, ma anche africani, americani e asiatici. Numerosissimi sono gli studi e le ricerche, effettuati dagli storici, sulle vicende politiche, sociali ed economiche (in particolare nell'ambito marmifero), che hanno interessato il comune ambrosiano nel corso dei secoli¹.

Il copialettere della ditta Ferrari (1934-1951)

Sia dal punto di vista meramente storico, che da quello economico, assai interessante si rivela l'analisi dell'attività lapidea locale durante il periodo fascista e negli anni della guerra. Sfortunatamente di tutto il materiale documentario e contabile delle aziende attive nel periodo in questione è rimasto poco o nulla. Un'eccezione, però, è rappresentata dalla ditta Giuseppe Ferrari & Figli, impresa di grande importanza nel mondo marmifero ambrosiano durante la prima metà del secolo scorso. Infatti l'erede dell'azienda, Giulio Savoia, figlio di Umberto Savoia e Virginia Fer-

rari e attualmente titolare della EsseGi Marmi s.a.s., conserva tuttora un documento di particolare interesse.

Si tratta di un *Copialettere*, che contiene le copie delle missive inviate dal titolare ai clienti, alle amministrazioni e a numerosi altri soggetti che intrattenevano relazioni con l'azienda². Sono oltre 500 lettere, spedite tra il 1934 e il 1951, che consentono di ricavare una considerevole mole di informazioni e, soprattutto, di delineare un'efficace rappresentazione dell'attività di un'impresa lapidea ambrosiana in un periodo storico estremamente convulso, drammatico e denso di avvenimenti³.

Le numerose informazioni desumibili dal copialettere consentono anche di delineare un quadro del variegato insieme di relazioni esterne dell'azienda. In particolare dal complesso delle missive emerge una clientela estremamente vasta ed eterogenea sia nell'ambito nazionale che in quello estero. Le relazioni della ditta Ferrari, alla fine degli anni Trenta, si estendevano infatti ben al di fuori della penisola italiana, partendo dai più vicini paesi europei quali Francia, Germania, Svizzera, Belgio e Olanda per arrivare a località assai più lontane, come l'Egitto, la Palestina, gli Stati Uniti e persino le Filippine. Ciò è valida testimonianza dei livelli di prestigio e apprezzamento internazionale che la pietra veronese aveva raggiunto già

nella prima metà del secolo scorso⁴. Inoltre numerose missive contenute nel copialettere forniscono anche interessanti esempi dei rapporti che la ditta Ferrari manteneva con le amministrazioni pubbliche italiane⁵, con diversi istituti di credito⁶ e assicurativi e con alcune associazioni di categoria⁷.

Le informazioni più interessanti, ricavabili dal documento in esame, riguardano però due tematiche di notevole interesse storico ed economico. La prima è relativa all'evoluzione dei prezzi del marmo, nel corso degli anni coperti dal copialettere. Nelle missive sono infatti contenuti anche numerosi listini e prezzari, che ci forniscono un'interessantissima rappresentazione dell'attività concreta di un'impresa di quegli anni e, in particolare, della tremenda crisi economica e inflazionistica che il nostro paese dovette affrontare prima, durante e subito dopo il conflitto. La seconda tematica prende invece in esame diversi altri problemi legati all'attività della ditta Ferrari durante la guerra, con particolare riferimento alla crisi dei trasporti commerciali in genere, manifestatasi fin dal 1941, e soprattutto all'interruzione dei collegamenti ferroviari con l'Apuania, a partire dal marzo del 1943. Proprio di questi due argomenti ci si occuperà in questa sede.

1934-1939. Prima della guerra

Iniziamo a esaminare i dati disponibili relativi al quinquennio 1934-1939⁸.

Nonostante la difficile situazione politica ed economica generale, la ditta Ferrari riuscì a mantenere un certo livello di attività, anche in virtù di un tasso di inflazione che, almeno fino alla fine degli anni Trenta, si mantenne relativamente basso. In effetti, esaminando i listini dei prodotti inviati dall'impresa ai clienti,

non si riscontrano grandi differenze tra i prezzi praticati nel 1934 e nel 1939. Vedremo in seguito come cambierà la situazione allo scoppiare del secondo conflitto mondiale e negli anni immediatamente successivi.

Come si è detto, diverse erano le fogge in cui il marmo veniva posto in commercio dall'impresa ambrosiana. *In primis* prendiamo in considerazione i prodotti di maggior valore commerciale: i blocchi di marmo. In gran parte dei casi, infatti, la merce veniva venduta sotto forma di grossi blocchi grezzi squadri. Tale opzione permetteva la spedizione di grandi quantitativi di marmo a un prezzo generalmente conveniente sia per il venditore che per l'acquirente e, per di più, consentiva di evitare numerosi rischi legati al trasporto. I blocchi infatti, per loro stessa natura, erano assai resistenti agli urti e agli scossoni, cui frequentemente era sottoposta la merce nel corso di qualunque trasferimento via mare o tramite ferrovia⁹ e durante le operazioni di carico e scarico. Talvolta era la stessa ditta Ferrari a proporre al cliente l'acquisto dei blocchi anziché delle lastre¹⁰. In una lettera, i Ferrari spiegavano a un intermediario di essere «contrari a spedire lastre di marmo per mare»¹¹, proprio onde evitare rischi di rottura delle lastre stesse.

Passiamo quindi a esaminare le fogge di materiale di pregio minore, ossia i rottami e i blocchetti. I primi erano sostanzialmente sassi o spezzoni di calcare, residui di estrazione o di lavorazione, di peso compreso tra 8 e 15 kg. Dalla macinazione di tali rottami, si ottenevano i cosiddetti granulati, usati nella pavimentazione. I secondi erano invece blocchi veri e propri, ma aventi dimensioni troppo ridotte per essere considerati commerciabili, oppure recanti alcuni difetti, che li

Veduta di Sant'Ambrogio da Montindon, in una foto degli anni Cinquanta.



rendevano inutilizzabili per l'impiego in grandi opere architettoniche: di conseguenza, venivano di norma segati onde ricavarne cubetti per decorazioni a mosaico. Trattandosi di prodotti per così dire di scarto, il prezzo di tali tipologie di materiali era naturalmente assai contenuto. Anche per questo i volumi di vendita di rottami e blocchetti erano piuttosto ampi sia in Italia che all'estero e se ne ritrova spesso menzione in molte missive del copialettere.

Oltre alle fogge sopra esaminate, la ditta Ferrari poneva sovente in commercio anche lastre di marmo, già opportunamente segate e talvolta anche lucidate e pronte per la posa in opera. Tuttavia, come si è accennato più sopra, la spedizione delle lastre risultava spesso problematica a causa dell'intrinseca fragilità del calcare veronese. Il trasporto sia ferroviario che marittimo comportava inevitabilmente l'esposizione della merce a urti e scossoni, anche piuttosto violenti,

che potevano facilmente causare la rottura o quantomeno il danneggiamento di parte del materiale. Peraltro l'acquisto dei blocchi, anziché delle lastre, risultava per l'acquirente assai più vantaggioso anche dal punto di vista meramente economico, per via dei prezzi mediamente più contenuti, a parità di peso, dei monoliti grezzi rispetto al materiale già segato. Ovviamente se il cliente non disponeva di segherie per il marmo il problema non si poneva neppure.

Infine non possiamo non menzionare un campo dell'attività lapidea, nel quale la ditta Ferrari godeva da lungo tempo di grandissimo apprezzamento: i prodotti di lavorazione. In particolare gli esponenti della famiglia ambrosiana erano per tradizione specializzati in altareistica; non mancavano comunque richieste per pavimentazioni, scalinate, colonne, balaustre, e così via, il più delle volte su commissione ecclesiastica.

Vediamo di fornire qualche esempio concreto. Va precisato che non è possibile indicare un unico prezzo per ogni foggia e varietà di marmo, in quanto i prezzi stessi oscillavano sovente non in relazione al trascorrere del tempo (l'inflazione, come si è detto era ancora piuttosto contenuta), bensì in base a diversi altri fattori: la produttività delle cave, il pregio del materiale di volta in volta estratto, l'entità delle forniture richieste, le caratteristiche soggettive del cliente cui la merce era destinata (italiano o estero, più o meno solido, più o meno fidelizzato alla ditta Ferrari stessa); in ultimo, ma non per importanza, le modalità previste per la spedizione. Per questo motivo nel seguito abbiamo ritenuto opportuno esprimere i livelli di prezzo, per il quinquennio in esame, con un valore medio calcolato tra i valori estremi di uno spettro di oscillazione dipendente dalle suddette variabili. Com-

parando vari listini, tra il 1934 e il 1939, possiamo schematizzare come segue la produzione posta in vendita dalla ditta Ferrari.

– *Blocchi*. I dati relativi ai monoliti grezzi squadrati vanno distinti in due categorie, a seconda delle modalità utilizzate per la spedizione che influivano sensibilmente sui prezzi offerti ai clienti. In molti casi infatti la merce era ceduta franca sul vagone nella stazione di partenza di Sant'Ambrogio (o Domegliara)¹². In particolare questa soluzione era utilizzata per l'invio di merce ai clienti del nord e del centro Italia o a quelli residenti in Paesi esteri, ma agevolmente raggiungibili tramite ferrovia (Francia, Austria, Germania, Svizzera).

Le varietà elencate erano di norma cedute sotto forma di blocchi; come vedremo a breve tuttavia ve n'erano altre, che erano commercializzate esclusivamente come rottami o blocchetti da mosaico¹³. Peraltro, scorrendo le missive successive, si rileva che nell'ultimo anno (1939) del quinquennio, oltre alla consueta oscillazione dovuta a quell'insieme di fattori oggettivi e soggettivi cui abbiamo accennato, si verificarono degli aumenti generalizzati nel prezzo dei blocchi (tra le 30 e le 120 L). Tali rincari erano in buona parte causati da aumenti nel costo della manodopera. Tuttavia, a nostro avviso, essi erano anche le prime avvisaglie di un'inflazione che, per quanto ancora contenuta, era comunque presente; questi primi modesti rincari preannunziavano infatti un'ascesa sempre più accentuata, che sarebbe poi sfociata nel boom inflazionistico degli anni Quaranta. Stando ai dati in nostro possesso, comunque, tali maggiorazioni di prezzo non superarono, nel corso di quell'anno, le 120 L/mc.

Una parte del vecchio laboratorio della ditta Ferrari a Corgnan.



In altri casi il materiale veniva ceduto FOB (*free on board*, franco a bordo) nello scalo marittimo di partenza¹⁴. Di norma la spedizione via mare veniva utilizzata dalla ditta Ferrari per le consegne di merce nel sud Italia o in paesi esteri piú distanti. Gli scali marittimi di partenza utilizzati erano Venezia, Genova o Livorno, a seconda della sede del cliente, della disponibilità dei vapori, delle strutture di sollevamento di volta in volta necessarie, nonché dei costi di trasporto

previsti. Operando i debiti confronti col prezzo della merce franca alla stazione di Domegliara, nel medesimo periodo, si rileva che i costi del trasporto ferroviario e dello stivaggio nel porto di Livorno ammontavano all'incirca a 200-230 L/mc, mentre utilizzando lo scalo di Venezia il cliente veniva a spendere circa 130-150 L/mc. Pur avendo scarse informazioni sulla spedizione tramite lo scalo di Genova, le relative spese dovevano aggirarsi intorno alle 150-170 L/mc.

| VARIETÀ | m 1.10-1.50 | m 1.50-2.00 | m 2.00-3.00 | > m 3.00 |
|-------------------|-------------|-------------|-------------|----------|
| Rosso Verona | 250 | 280 | 310 | 340 |
| Rosso Broccatello | 270 | 310 | 350 | 380 |
| Rosa Mandorlato | 330 | 380 | 430 | 490 |
| Giallo Violetto | 250 | 280 | 330 | 360 |
| Gialletto | 250 | 280 | 330 | 360 |
| Bianco Verona | 260 | 300 | 340 | 380 |
| Bianco Perla | 260 | 300 | 340 | 380 |
| Rosa Corallo | 250 | 280 | 320 | 360 |

Tab. 1. Prezzi medi dei blocchi di marmo per tipologia e dimensione dal 1934 al 1939 (in lire).

– *Rottami e blocchetti*. Per quanto riguarda i prodotti di scarto, i prezzi proposti dalla ditta Ferrari ai propri clienti erano assai variabili; riportiamo qui di seguito un listino per rottami di marmo, trasmesso nel novembre del 1936 alla Confederazione Fascista Industriali di Verona. In esso viene fornito, per alcune delle più diffuse varietà di marmo, lo spettro di oscillazione dei prezzi, delimitato da un valore minimo e da uno massimo¹⁵. Vediamo di fare alcuni esempi¹⁶: per la varietà Rosso Verona, il prezzo, in questi anni oscillava tra 12 e 16 L/mc; per il Rosa Corallo tra 11 e 15 L/mc; per il Giallo Verona tra 15 e 18 L/mc; per il Giallo Scuro T.T. (Tipo Torri) tra 21 e 26 L/mc; per il Bianco Latte tra 13 e 17 L/mc; per il Bianco Perla tra 20 e 22 L/mc; infine, per il Bianco Verona tra 15 e 16 L/mc.

Per quanto riguarda i blocchetti, le varietà offerte erano comunemente le stesse dei rottami, con la differenza che, a parità di peso, il loro prezzo era circa cinque o sei volte superiore.

– *Lastre*. Come abbiamo visto, il calcare sotto forma di lastre era tendenzialmente meno trattato dalla ditta ambrosiana, che, per le ragioni sopra menziona-

te, preferiva di gran lunga inviare blocchi compatti di marmo, che andavano in seguito segati direttamente presso la sede del cliente (naturalmente ove ciò era possibile). Dalle scarse missive di cui disponiamo, si rileva che erano assai poche le varietà di marmo che potevano essere cedute in lastre: oltre al Rosso Broccatello (e, ovviamente, al Rosso Verona), infatti, troviamo soltanto il Giallo Violetto¹⁷, il Bronzetto e il Rosa Mandorlato¹⁸. Dalle lettere possiamo inoltre dedurre le diverse misure di lunghezza, nonché di spessore con cui le lastre erano commercializzate. Assai indicativa, a questo proposito, è la missiva del 22 luglio del 1937, indirizzata a Bollero. Ivi sono riportate tre diverse fasce di lunghezza per lastre di Rosso Verona e Broccatello: da 1.20 a 1.50 m, da 1.50 a 2.00 m e da 2.00 a 2.70 m; le rispettive larghezze variavano da 0.50 a 0.80 m, da 0.80 a 1.30 m e da 1.00 a 1.15 m. Tali lastre erano disponibili in due differenti spessori: 2 cm (al prezzo di 28 L/mq) e 3 cm (a 36 L/mq)¹⁹.

– *Prodotti di lavorazione*. Per quanto riguarda il materiale lavorato, in questa sede si è ritenuto inopportuno inoltrarsi in un'analisi dettagliata dei prezzi, in quanto la carenza e l'eterogeneità dei riferimenti contenuti nel copialettere non consentono di effettuare valutazioni comparative e un'elencazione dei suddetti riferimenti risulterebbe eccessivamente lunga e tediosa, nonché scarsamente illuminante ai fini del presente lavoro.

1940-1951. Il conflitto e l'immediato dopoguerra

Come abbiamo visto, fino al 1939 l'economia italiana, pur con notevoli difficoltà, era riuscita a mantenersi a galla nel corso degli eventi che avevano caratterizzato l'ultimo quinquennio: dalla travagliata spe-

dizione etiopica, con il conseguente periodo delle sanzioni, alla guerra civile spagnola. Tuttavia queste non erano che le prime folate della tempesta che avrebbe colpito il nostro paese di lì a un anno²⁰.

Vediamo dunque come si tradusse la drammatica situazione economica generale nell'attività della ditta Ferrari & Figli, tornando a prendere in esame le comunicazioni e in particolare i listini prezzi inviati ai clienti. Per la valutazione dei prezzi del marmo in questo periodo diviene sostanzialmente irrilevante l'esame delle differenze tra i prezzi praticati ai diversi clienti, in quanto i rincari, come si vedrà, si manifestarono in modo talmente generalizzato e travolgente da rendere quasi trascurabili le differenze soggettive. Inoltre, dalle missive di questo periodo, si deduce che la merce, nella quasi totalità dei casi, era resa franca nella stazione di Sant'Ambrogio. Di conseguenza è possibile effettuare valutazioni comparative, senza le distorsioni causate da spese di trasporto differenti.

– *Blocchi*. Iniziamo ancora una volta dal prodotto più importante e diffuso: i blocchi. Va innanzitutto rilevato che i listini inviati durante il periodo bellico riguardavano quasi esclusivamente il marmo Rosso Broccatello, essendoci solo pochissime citazioni di altre varietà. Probabilmente si trattava della qualità più redditizia e che comportava le minori difficoltà di estrazione e trasporto; di conseguenza era quasi la sola varietà che Giuseppe Ferrari reputasse conveniente porre in commercio, o fosse materialmente in grado di farlo²¹. Occupiamoci quindi del valore commerciale del Rosso Broccatello, sul quale possediamo dati sufficienti per poterne seguire l'evoluzione (i seguenti prezzi vengono forniti tutti per merce franca sul vagone nella stazione di Domegliara e commisurati al

metro cubo di materiale). Un primo esempio utile è contenuto nella missiva del 27 settembre 1940, inviata alla società Marmo Portoro di Carrara; si tratta di un listino per blocchi compatti di marmo Rosso Broccatello, suddivisi in tre fasce di lunghezza: i prezzi ivi riportati vanno da 380 a 530 L/mc, a seconda delle dimensioni del blocco²². Confrontando i valori con quelli omologhi del dicembre 1939, si rileva un incremento di circa 100 L/mc. Nel 1941, il rincaro dei prezzi proseguiva: da 460 a 600 L/mc in marzo²³, da 530 a 700 L/mc in novembre²⁴. Al 4 maggio 1942 risale invece la comunicazione, inviata alla ditta Kunker & Co. di Amburgo, che riporta livelli di prezzo attestati tra 700 e 1.000 L/mc²⁵.

Il gennaio 1943 segnò l'entrata in vigore del *Listino Ufficiale*, che imponeva un livello minimo di prezzo per la vendita all'estero dei prodotti lapidei nostrani. Infatti, in una missiva del 25 gennaio, Ferrari notificava a Bollero di Bruxelles i nuovi prezzi per il Rosso Broccatello, ufficialmente imposti²⁶. Nella missiva i blocchi risultano suddivisi per fasce di lunghezza: per misure inferiori a 0.99 m, il prezzo ammontava a 900 L/mc; per misure comprese tra 1.00 e 1.49 m, a 1.200 L/mc; tra 1.50 e 1.99 m, a 1.300 L/mc; tra 2.00 e 2.49 m, a 1.400 L/mc; tra 2.50 e 2.99 m, a 1.500 L/mc. Si trattava palesemente di soglie di prezzo assai elevate e poco convenienti per gli acquirenti; di conseguenza la già problematica vendita all'estero della merce veniva resa ancor più difficoltosa. Non era infrequente, perciò, che le ditte marmifere concedessero, in via ufficiosa, qualche lieve riduzione di prezzo ai propri clienti più affezionati²⁷. Lungi dall'esaurirsi, comunque, lo slancio inflazionistico proseguì durante l'anno²⁸. Del 1944 non possediamo dati relativi ai prezzi dei blocchi di

Tab. 2. Listino di blocchi di marmo della ditta Ferrari, risalente al 31 ottobre 1946, a merce franca sul vagone nella stazione di partenza di Domegliara (in lire).

| VARIETÀ | m 1.20-1.70 | m 1.71-3.00 |
|-------------------|-------------|-------------|
| Rosso Broccatello | 15.000 | 17.000 |
| Rosso Verona | 12.000 | 15.000 |
| Rosso Focoso | 13.000 | 16.000 |
| Rosa Corallo | 12.000 | 15.000 |
| Rosa Mandorlato | 14.000 | 17.000 |
| Bronzetto | 14.000 | 17.000 |
| Gialletto | 13.000 | 16.000 |

Rosso Broccatello. Le comunicazioni della ditta Ferrari cessarono nel settembre di quell'anno, per riprendere solo dopo il termine del conflitto.

Le prime missive del 1946 forniscono un'ulteriore conferma di quanto drasticamente avessero influito gli eventi bellici sulle condizioni dell'economia italiana e, in particolare, sul valore della moneta²⁹. Basti citare per esempio un listino di blocchi di marmo, risalente al 31 ottobre del 1946, dove, come di consueto, la merce veniva data franca sul vagone nella stazione di partenza³⁰.

Come si vede, dopo la guerra era ripreso lo scavo di numerose qualità di marmo, più o meno pregiate. Il valore del Rosso Broccato, comunque, ci fornisce un utile termine di paragone, per valutare l'enorme aumento di prezzo subito dal materiale lapideo in appena due anni. Peraltro, il rialzo inflazionistico non si esaurì con il termine del conflitto. Al contrario i rincari proseguirono portando il prezzo del Rosso Broccatello a livelli compresi tra 22.000 e 27.000 L, già nell'ottobre del 1947³¹.

– *Rottami e blocchetti*. Passando ai prodotti di minor valore, si nota che già nel settembre del 1941 il

prezzo dei rottami era attestato tra le 28 L/t del più economico Rosa Corallo e le 45 L/t del pregiato Giallo Verona; il prezzo dei blocchetti oscillava invece tra 120 (Rosa Corallo e Rosso Verona) e 160 (Giallo Verona)³². A dimostrazione del fatto che, se nell'arco di due anni i prezzi dei blocchetti erano cresciuti, quelli dei rottami erano sostanzialmente raddoppiati. Da questo momento in poi, peraltro, essi continuarono a crescere a ritmo via via più accentuato, come testimonia un listino prezzi del 13 aprile 1943 riguardante i soli blocchetti di marmo, che riporta livelli di prezzo variabili da 280 a 450 L/t. I riferimenti al commercio di rottami e blocchetti cessano all'inizio del 1944. È chiaro che, dopo l'8 settembre 1943, la situazione era ormai precipitata e gli eventi bellici non consentivano quasi più lo svolgersi delle attività commerciali. Dopo il settembre del 1944, come si è accennato, la ditta Ferrari interruppe le comunicazioni commerciali con i clienti, che ripresero solo nell'aprile del 1946.

I dati della seconda metà degli anni Quaranta denotano una situazione economica profondamente sconvolta. La guerra era ormai terminata, ma l'Italia doveva risollevarsi dalle ceneri di un conflitto, che aveva lasciato devastazioni terribili in tutto il Paese, con pesantissime ripercussioni anche sul suo potenziale industriale e sulla sua economia in generale. Il 4 di ottobre del 1946, infatti, l'azienda ambrosiana inviava al cliente Malagoli di Massa un listino, recante prezzi variabili, per i rottami, da 650 a 800 L/t e per i blocchetti da 2.000 a 3.000 L/t³³. Tali cifre sono talmente eloquenti da non richiedere commenti. Dobbiamo invece sottolineare come, con la fine della guerra, non si era affatto esaurita la spinta inflazionistica che nell'arco di 7-8 anni aveva portato il prezzo dei

rottami del nostro marmo Rosso da 13 a 700 L/t. L'economia italiana, come si è detto, era lungi dall'essere sanata. I prezzi, dunque, a parte un breve momento di tregua nella prima metà del 1946, continuarono a salire sensibilmente. Basti dire che nell'aprile del 1948 il livello dei prezzi era attestato, per i rottami, da 800 a 1.400 L/t e, per i blocchetti, da 4.000 a 4.800 L/t.

– *Lastre e prodotti di lavorazione.* Praticamente inesistente è invece la documentazione riguardante il materiale segato o lavorato risalente agli anni Quaranta. Con ogni probabilità, dati gli enormi rischi connessi al trasporto, la ditta Ferrari preferiva, in quel periodo, trattare quasi esclusivamente materiale grezzo e perciò più compatto e resistente ai viaggi ferroviari, resi spesso travagliati dallo stato di guerra, in particolare nell'ambito delle spedizioni all'estero.

Proprio alle gravissime difficoltà legate ai trasporti durante gli anni della guerra si riallaccia la seconda tematica cui abbiamo accennato in apertura. La crisi dei trasporti commerciali che colpì il nostro paese in quel periodo riveste una notevolissima importanza ai fini della nostra analisi. Assai numerosi sono i riferimenti a essa nelle missive della ditta Ferrari. L'attività dell'azienda ambrosiana venne infatti seriamente compromessa dagli enormi problemi, connessi alla spedizione del materiale, che si manifestarono in questo periodo. Sin dal momento dell'entrata in guerra, i trasporti, sia via mare sia ferroviari, divennero sempre più difficili e insicuri³⁴. Un altro problema piuttosto grave, che iniziò a manifestarsi negli ultimi mesi del 1941, era la difficoltà di effettuare trasporti di merce su gomma, a causa della carenza di carburante. Va precisato che questa penuria di carburante, come pure di molte altre materie prime, era un problema presente già alla

fine degli anni Trenta e si aggravò in modo sempre più disastroso durante il conflitto³⁵.

Il problema maggiore restava comunque legato alle difficoltà nell'effettuazione delle spedizioni ferroviarie; tali difficoltà, nei primi mesi del 1943, iniziarono ad aggravarsi seriamente³⁶. I trasporti ferroviari venivano sempre più spesso riservati alle necessità militari e i vagoni disponibili per le spedizioni commerciali divenivano sempre più scarsi. I bombardamenti si concentravano con sempre maggior frequenza sui centri industriali e sulle stazioni, con l'intento di mettere in crisi gli impianti produttivi e le linee di comunicazione sia civili che militari.

Il 30 marzo 1943 segnò un ulteriore peggioramento della situazione; portano questa data ben cinque missive, delle quali una era destinata a Calvasina di Lecco, mentre le altre quattro erano indirizzate ad altrettanti clienti che operavano nella zona apuana: Ragaglino (Pietrasanta), Figli di E. Aliboni (Querceta), Telara (Carrara) e Marmo Portoro (Carrara)³⁷. Le spedizioni del materiale erano divenute talmente difficili da costringere le imprese a sospenderle. Il timore sempre più forte di uno sbarco alleato in Sicilia o addirittura sulla parte continentale del Paese, sommato alla presenza in Italia di cospicue forze della Wehrmacht, costringeva le gerarchie fasciste a mobilitare tutte le risorse disponibili (comunque di gran lunga insufficienti) per soddisfare le necessità belliche. Inoltre Ferrari si rendeva conto che, anche qualora fosse divenuto possibile riprendere l'invio, i prezzi nel frattempo sarebbero drasticamente aumentati. Pertanto, correttamente, informava i clienti delle nuove condizioni.

Il concretizzarsi del temuto sbarco alleato, il 10 luglio, e il colpo di stato del 25 dello stesso mese fecero

precipitare una situazione già pesantemente minata. Comprensibilmente assai poche furono le missive inviate dalla ditta Ferrari nei quarantacinque giorni tra il colpo di stato e l'armistizio. Dopo l'8 settembre apparve evidente che per lungo tempo le spedizioni commerciali verso il Centro e il Sud sarebbero rimaste bloccate. In particolare il traffico verso la zona apuana, ove risiedevano numerosi clienti della ditta Ferrari, era totalmente interrotto. Il 21 e il 22 settembre Giuseppe Ferrari, ormai rassegnato, inviava una serie di comunicazioni identiche ai principali clienti apuani (Marmo Portoro, Ragolini, Aliboni e Bonotti), che da lungo tempo attendevano la merce³⁸. La situazione infatti era ormai gravissima. La ditta Ferrari aveva un urgente bisogno di liquidità e non poteva più contare sul redditizio traffico commerciale con l'Apuania. Per correttezza offriva ai clienti l'opzione di conservare i blocchi per una futura spedizione, ma solo a patto che la gran parte del pagamento venisse effettuato in anticipo: condizione alquanto pesante per i clienti stessi, cui restava la prospettiva di pagare immediatamente una merce che chissà quando avrebbero potuto ricevere. D'altra parte era vero che le spedizioni verso l'Italia del nord e la Germania erano ancora possibili, ragion per cui Ferrari doveva decidere immediatamente se conservare il materiale per gli acquirenti originari, oppure cederlo ad altri clienti più agevolmente raggiungibili. Non abbiamo modo di sapere con certezza quale sia stata la scelta degli operatori apuani, ma riteniamo decisamente più probabile che costoro abbiano deciso di rinunciare alla merce; in effetti, fino al termine del conflitto, a questi clienti non fu più indirizzata alcuna missiva. I contatti vennero però subito ripresi e riconsolidati a partire dal 1946.

Non si possono inoltre dimenticare le oltre cento pesanti incursioni aeree effettuate dagli alleati sui nodi ferroviari di Domegliara e Sant'Ambrogio³⁹ e, in particolare, il terribile bombardamento che il 6 novembre del 1944 devastò, probabilmente per errore, l'abitato di Sant'Ambrogio⁴⁰. È chiaro che l'intento di questi reiterati attacchi era di bloccare i trasporti commerciali e militari che usufruivano di questo importante nodo di traffico ferroviario, in particolare lungo la direttrice del Brennero.

Si noti che, nelle lettere risalenti al periodo bellico, non si fa più alcun accenno a spedizioni di merce effettuate via mare. Probabilmente il restringimento all'area europea continentale della clientela servita rendeva il trasporto marittimo non indispensabile, antieconomico e senza dubbio estremamente rischioso, dato che il Mediterraneo e l'oceano erano divenuti anch'essi teatri di guerra. Finché fu possibile, perciò, la ferrovia fu sostanzialmente l'unico sistema di trasporto commerciale, utilizzato dalla ditta Ferrari (e presumibilmente anche dalle altre aziende veronesi del settore marmifero) negli anni del conflitto.

Resta infine da accennare a un terzo interessante elemento, sebbene, riguardo a questo, poche informazioni siano ricavabili dal copialettere. Il periodo in esame costituì infatti, per la storia dell'industria marmifera veronese, una sorta di spartiacque: in altre parole la guerra segnò il momento di passaggio in cui le imprese locali iniziarono ad abbandonare il commercio dei materiali lapidei locali, in favore di marmi e calcari provenienti da altre realtà marmifere; il commercio di tali varietà lapidee dapprima affiancò, poi sostituì quasi integralmente quello dei prodotti tipici del Veronese.

NOTE

1 Per studi approfonditi in proposito, vedi: *Nella bella Verona*, a cura di P. Brugnoli, Bologna 1984; P. BRUGNOLI ET ALII, *Marmi e lapicidi di Sant'Ambrogio in Valpolicella. Dall'età romana all'età napoleonica*, Verona 1999; P. BRUGNOLI - M. DONISI ET ALII, *Sant'Ambrogio in Valpolicella e i suoi marmi. Dall'artigianato all'industria (secoli XIX-XX)*, Verona 2003; *La Valpolicella in età romana*, atti del II convegno, Verona 11 maggio 2002, a cura di A. Buonopane e A. Brugnoli, «Annuario Storico della Valpolicella», 2002-2003; A. CASTAGNETTI, *La Valpolicella dall'alto medioevo all'età comunale*, Verona 1984; G. DE POLI, *Marmi veronesi*, Verona 1967; L. FRANZONI, *La Valpolicella nell'età romana*, Verona 1982; E. NICOLIS, *Marmi, pietre e terre coloranti della provincia di Verona (materiali naturali litoidi da costruzione e decorazione)*, Verona 1900; G. SILVESTRI, *La Valpolicella. Nella storia, nell'arte, nella poesia*, Verona 1950; G. SILVESTRI, *La Valpolicella*, Verona 1975 (rist. an. Verona 1982); G.M. VARANINI, *La Valpolicella dal Duecento al Quattrocento*, Verona 1985; *La Valpolicella nella prima età moderna (1500 ca.-1630)*, a cura di G.M. Varanini, Verona 1987, con relative bibliografie.

2 Tale documento (d'ora in poi: Copialettere Ferrari) è già stato esaminato e utilizzato da Massimo Donisi, che ne ha ricavato numerose e interessanti informazioni, reperibili in BRUGNOLI-DONISI ET ALII, *Sant'Ambrogio in Valpolicella e i suoi marmi...*, pp. 26, 240-244, 252, 256-260, 268-271 e 293-302, ed è conservato presso la sede della EsseGi Marmi sas.

3 Grazie al copialettere, infatti, risulta anche possibile conoscere in dettaglio i prodotti posti in commercio dall'impresa (blocchi, lastre, rottami, blocchetti e prodotti lavorati) e le diverse qualità di marmo estratto: dalle varietà più comuni, quali il Rosso Verona Chiaro, il Rosso Broccatello, il Rosa Corallo e il Bianco Verona, a quelle più rare e pregiate, come il Bianco Perla, il Rosa Mandorlato e il Giallo Scuro tipo Torri. Peraltro il marmo scavato variava nel corso degli anni a seconda della produttività delle cave, del pregio estetico del materiale di volta in volta ottenibile, nonché del valore commerciale (e quindi della redditività dell'escavazione) delle singole qualità.

4 Le successive vicende belliche, come vedremo in seguito, determinarono una repentina battuta d'arresto nell'esportazione del marmo ambrosiano all'estero; infatti, nel periodo della guerra, le vendite estere finirono per essere limitate quasi esclusivamente alla Germania e al Belgio. tuttavia si trattò di un'interruzione temporanea, in quanto, pochi mesi dopo la cessazione delle ostilità, i contatti dell'azienda ambrosiana al di fuori dell'Italia ri-

presero e si consolidarono.

5 Per esempio il Corpo Reale delle Miniere.

6 Come la Banca d'Italia e il Credito Italiano.

7 Per citarne alcune, la Federazione Nazionale Fascista Industriali del Marmo, Pietre e Affini, l'Unione Sindacati Fascisti Industria e l'Unione Fascista Lavoratori dell'Industria.

8 È qui opportuno inserire alcune considerazioni di natura generale per poter inquadrare i dati nel relativo contesto storico ed economico. Stiamo infatti parlando degli anni in cui il fascismo era all'apice del suo potere: anni durante i quali l'Italia intraprese la campagna d'Etiopia e inviò forze considerevoli in aiuto dei franchisti, impegnati nella guerra civile spagnola. Secondo le parole di Giorgio Candeloro «alla fine del 1934 la situazione finanziaria e monetaria era tutt'altro che facile, sebbene fosse in atto ormai la ripresa della produzione»: G. CANDELORO, *Storia dell'Italia moderna*, IX, *Il fascismo e le sue guerre (1922-1939)*, Milano 1981, p. 426. Il potenziamento della dotazione militare comportava un pesante aumento della spesa pubblica, che doveva essere in qualche modo finanziata. Era necessaria, quindi, una notevole mobilitazione del risparmio collettivo, sia direttamente, mediante prestiti, sia indirettamente, attraverso l'aumento del debito pubblico. «Fu attuata [...] una politica che mirò a mettere nelle mani dello Stato i mezzi necessari per effettuare l'impresa di conquista e al tempo stesso a rendere più efficienti i controlli sui movimenti della valuta e delle merci» (*Ibidem*). «L'enorme aumento della spesa pubblica e l'inflazione relativamente contenuta favorirono tra la fine della guerra etiopica e l'inizio della seconda guerra mondiale una generale ripresa degli affari e delle attività produttive» (*Ivi*, p. 431). A tale ripresa, senz'alcun dubbio, contribuì anche la politica cosiddetta *autarchica*, varata dal governo Mussolini nel marzo del 1936, ossia nel momento culminante dell'offensiva sanzionistica. Tale politica si traduceva in concreto nel tentativo di frenare il più possibile le importazioni (limitandola alle materie prime e alle merci essenziali non producibili all'interno) e nel deciso incoraggiamento all'esportazione. Ovviamente le sanzioni imposte al nostro paese rendevano talvolta assai difficoltosa la vendita all'estero dei prodotti italiani, comportando «una generale falciatura del commercio estero» e colpendo in proporzione più l'esportazione che l'importazione: L. SALVATORELLI - G. MIRA, *Storia d'Italia nel periodo fascista*, II, Milano 1972, pp. 295-299. Ciò determinò «uno spostamento notevole del commercio estero italiano dai paesi sanzionisti a quelli non sanzionisti e in particolare un aumento degli scambi con la Germania, che continuò negli anni successi-

vi»: CANDELORO, *Storia dell'Italia moderna...*, p. 432. In questi anni, dunque, pur con tutte le suddette difficoltà, alcuni settori dell'imprenditoria privata in generale e quello marmifero in particolare continuarono a operare con una discreta produttività.

9 Il trasporto su gomma era, allora, assai poco usato, a causa delle condizioni ancora embrionali e pertanto disagiati della rete stradale carrozzabile italiana: M. DONISI, *Il trasporto dei blocchi*, in BRUGNOLI-DONISI ET ALII, *Sant'Ambrogio in Valpolicella e i suoi marmi...*, p. 258.

10 Per esempio, a conclusione di una missiva, indirizzata a tale Stavros Michailidis di Alessandria d'Egitto, datata 14 agosto 1935, Giuseppe Ferrari scriveva: «Se voi foste forniti di segherie per il marmo Vi consiglieremmo di prendere invece delle lastre i blocchi di marmo, che Vi costerebbero meno e che noi Vi potremmo fornire sani e di bella qualità, evitando così il danno di eventuali rotture di lastre durante il viaggio». Copialettere Ferrari, 64.

11 *Ivi*, 188.

12 Ciò significa che il prezzo, espresso in L/mc, è comprensivo del valore intrinseco del materiale, sommato ai costi di estrazione e alle spese di trasporto in stazione e di issaggio sul vagone.

13 In effetti non tutte le qualità di marmo erano disponibili in tutti i formati. Alcune infatti, a causa della notevole fratturazione o dello scarso spessore dei corsi da cui venivano escavate, fornivano solo materiale di misure ridotte. Altre invece, in particolare il Giallo Violetto e il Rosa Mandorlato, venivano generalmente offerte ai clienti solo in forma di blocchi. Infine il Rosso Verona e il Rosso Broccato erano di norma disponibili pressoché in tutte le fogge.

14 La clausola indica che il prezzo riportato è comprensivo di tutte le spese citate nella nota 12, cui vanno aggiunti i costi del trasporto ferroviario e stradale fino al porto d'imbarco della merce, nonché le spese di issaggio a bordo del vapore.

15 Copialettere Ferrari, 142.

16 Va precisato che i prezzi menzionati qui di seguito sono espressi in L/t di materiale.

17 Copialettere Ferrari, 175, 207.

18 *Ivi*, 247.

19 *Ivi*, 175.

20 Finanziariamente la situazione italiana, all'inizio del 1940, era tutt'altro che rosea. L'attacco all'Etiopia e in seguito il consolidamento delle posizioni, a fronte di un continuo stato di guerriglia imposto dalle popolazioni non sottomesse, aveva comportato un salasso finanziario ben al di là delle aspettative. Ciò si

era tradotto in un notevole peggioramento nei bilanci dello Stato, con disavanzi sempre più gravi. Inoltre l'arsenale militare italiano era stato pesantemente intaccato dal consumo di materiali, mezzi e uomini, sul fronte etiopico. L'Italia giungeva quindi all'immediata vigilia della guerra in condizioni assai precarie. G. CANDELORO, *Storia dell'Italia moderna*, x, *La seconda guerra mondiale, il crollo del fascismo, la Resistenza (1939-1945)*, Milano 1984, p. 107. Ciononostante, la natura stessa del regime fascista e della politica del governo Mussolini, i legami sempre più stretti e via via più subalterni con la Germania nazista e un vasto insieme di circostanze storiche, sociali ed economiche portarono l'Italia inesorabilmente e quasi inevitabilmente sempre più verso la catastrofe (*Ivi*, pp. 24-26).

Anche dal punto di vista economico, la decisione di intervenire nel conflitto fece precipitare una situazione già compromessa. La necessità per lo Stato di ottenere fondi, con cui finanziare il rinnovo delle attrezzature militari e la politica di guerra nel suo complesso, divenne ancor più grave e impellente. L'incremento dell'inflazione, certamente molto grande, e quello, proporzionalmente più cospicuo, del debito pubblico e il forte disavanzo dell'esercizio finanziario 1942-1943 erano chiari sintomi di una situazione finanziaria ed economica quanto mai grave. Inoltre, con l'occupazione nazista del Nord Italia, il trend inflazionistico divenne ancor più critico, in concomitanza con la diffusione del mercato nero e con gli esosi prelievi finanziari da parte dei tedeschi. M. LEGNANI, *Potere, società ed economia nel territorio della rsi*, in *La Repubblica sociale italiana. 1943-45*, Atti del convegno, Brescia 4-5 ottobre 1985, a cura di P.P. Poggio, Brescia 1986, pp. 19-20. Il commercio estero italiano, ovviamente, risentì in modo assai pesante della situazione internazionale. La contrazione delle importazioni, determinata dalla politica autarchica, aveva provocato una notevole carenza di materie prime e di altre scorte che si era cercato, con scarsissimo successo, di ricostituire in vista dell'intervento. Le esportazioni finirono per essere limitate quasi esclusivamente all'Europa continentale, in particolare alla Germania. Dal 1940-1941 in poi la situazione complessiva continuò a peggiorare, fino al crollo del regime fascista e alla guerra civile. In quegli anni dunque l'Italia precipitò in una gravissima crisi economica, oltre che politica e sociale, le cui conseguenze non potevano non riflettersi pesantemente anche sull'attività marmifera veronese.

21 Persino lo scavo del comune Rosso Verona attraversava un momento difficile, come sappiamo da una missiva del settembre del 1941, inviata alla ditta Marmo Portoro di Carrara; quivi si

legge: «La produzione del Rosso Verona è piuttosto scarsa, perciò non conviene prendere impegni per consegne all'estero» (Copialettere Ferrari, 308).

22 *Ivi*, 272.

23 Missiva del 28 marzo 1941, destinata alla Marmo Portoro di Carrara, *Ivi*, 287.

24 Missiva del 13 novembre 1941, destinata a G. Riedler di Carrara, *Ivi*, 318.

25 *Ivi*, 326.

26 I prezzi riportati sono espressi in L/mc. *Ivi*, 334.

27 M. DONISI, *Un listino ufficiale dei prezzi del 1943*, in BRUGNOLI-DONISI ET ALII, *Sant'Ambrogio in Valpolicella e i suoi marmi...*, pp. 301-302

28 A riprova possediamo un listino, inviato alla ditta tedesca Kunker & Co., nel luglio del 1943, che riporta prezzi per il Rosso Broccatello, suddivisi in quattro fasce di lunghezza e variabili da 1.440 a 1.800 L/mc. (Copialettere Ferrari, 367). Vedi anche LE GNANI, *Potere, società ed economia...*, pp. 19-20.

29 È opportuna a questo punto una ulteriore precisazione, riguardo alla situazione nel Sud Italia all'indomani dell'8 settembre 1943: qui «il peso della nuova amministrazione alleata si era sommato alla vecchia tradizionale incuria dei governanti italiani e aveva fatto precipitare la situazione economica, rovesciando una massa di miliardi di nuova moneta da essa direttamente stampigliata, le am-lire, portando all'inflazione e all'impennata insostenibile dei prezzi, tanto sul mercato ufficiale che su quello clandestino»: E. RAGIONIERI, *La storia politica e sociale*, in *Storia d'Italia*, a cura di R. Romano e C. Vivanti, IV/3, *Dall'Unità a oggi*, Torino 1985, p. 2365. È indubbio che anche tali eventi abbiano pesantemente influito sulla situazione economica generale della penisola, anche dopo il termine del conflitto, con la piena ripresa dei traffici commerciali tra il Nord e il Sud Italia. In particolare è palese il contributo di essi all'impennata inflazionistica e quindi agli esorbitanti livelli di prezzo che si manifestarono nell'immediato dopoguerra.

30 Sfortunatamente nella comunicazione manca il destinatario: Copialettere Ferrari, 413.

31 *Ivi*, 435.

32 *Ivi*, 311.

33 *Ivi*, 408.

34 Ne troviamo un interessante esempio in una serie di lettere, inviate da Giuseppe Ferrari a tale Giulio Riedler di Carrara, riguardo a un carico di colonne in marmo destinate a Sofia, in

Bulgaria, che, a causa di diversi contrattempi e complicazioni, erano giunte a destinazione in notevolissimo ritardo e per di più seriamente danneggiate; di ciò l'azienda ambrosiana e Riedler si accusavano reciprocamente. Senza addentrarci nell'esame approfondito delle missive, basti dire che la vicenda causò la più accesa diatriba tra la ditta Ferrari e un cliente in tutto l'arco di tempo coperto dal copialettere. Peraltro la questione fu infine risolta con una sorta di compromesso, proposto dai Ferrari, probabilmente a corto di liquidità, nell'intento di non perdere un cliente potenzialmente vantaggioso anche a costo di fare qualche concessione. *Ivi*, 292, 294, 310.

35 In una missiva del 16 ottobre 1941, destinata a tale Emilio Possamai di Solighetto, si legge infatti: «Peraltro siccome la cava è in alta montagna, data la mancanza di benzina non possiamo proprio prendere impegni per un tempo avvenire. Se questa primavera ci sarà maggiore facilità di trasporti e di mano d'opera ben volentieri potremo disporre per la fornitura» (*Ivi*, 315). È probabile che la limitata benzina disponibile fosse stata requisita d'autorità, per essere destinata all'uso bellico.

36 A testimonianza, basti esaminare due missive spedite alla ditta Calvasina di Lecco. Nella prima, datata 17 febbraio 1943, leggiamo quanto segue: «A risposta stimata vs. lettera del 12 corr. contenente la lettera di vettura per il vagone di Rosso Broccato. Appena potremo avere il vagone ve ne faremo la spedizione. Come già vi abbiamo scritto per ora non possiamo prendere nessun impegno di forniture. Se lo potremo fare in avvenire Vi terremo informato» (*Ivi*, 339). Nella seconda lettera, spedita il 25 febbraio, Ferrari informava Calvasina che il vagone non era ancora arrivato e ribadiva l'impossibilità di assumere impegni per forniture di blocchi: *Ivi*, 340. Quello stesso giorno e quasi con le stesse parole, il marmista ambrosiano notificava il momento critico anche ad altri due clienti, la Società Anonima Italiana Marmi per Mosaici e Affini di Carrara e la Ditta Marino Marmi di Viareggio (*Ivi*, 341).

37 Le cinque lettere sono sostanzialmente identiche: «Vi avvertiamo che per ora e non si sa fino a quando la spedizione dei blocchi è sospesa. Perciò essendo in continuo aumento le spese di trasporto dalla cava alla stazione non possiamo garantirvi la fornitura ai prezzi già segnati. Quindi possiamo tenere a vs. disposizione i blocchi ordinati, ma ve li fattureremo tenendo conto degli aumenti di trasporto che si saranno verificati nel frattempo. Favorite farci sapere se intendete accettare la fornitura di blocchi a questa condizione per nostra regola» (*Ivi*, 346, 347 e 348).

38 «Sono ormai trascorsi sei mesi senza avere la possibilità

di spedirvi il materiale ordinato e senza nessuna prospettiva di potervelo per ora spedire. Avendo assoluto bisogno di incassi Vi accludiamo una fattura (pro forma) del materiale ordinato, che vi spediremo appena aperto il traffico pregandoVi di spedirci un acconto di circa l'80% dell'importo. Se peraltro non intendete impegnarvi ad acquistarlo favorite avvertircene avendo altri acquirenti ai quali possiamo spedire subito. Trascorsi 15 giorni dalla presente senza avere ottenuto risposta ci terremo svincolati da ogni impe-

gno e per forza maggiore procederemo alla vendita dei blocchi in parola» (*Ivi*, 372, 373 e 374).

39 G. CHERICATO - R. RIGATO, *Un vecchio trenino. La ferrovia Verona-Caprino-Garda*, Verona 1987, pp. 33-35.

40 Per maggiori dettagli sull'episodio, vedi: E. LUCIANI, *I bombardamenti del 1944*, in BRUGNOLI-DONISI ET ALII, *Sant'Ambrogio in Valpolicella...*, pp. 225-227; SILVESTRI, *La Valpolicella...*, pp. 249-250.