

La crisi orafa a Valenza nei primi anni del Novecento

Pier Giorgio Maggiora



Le vendite valenzane di oreficeria, che, all'inizio, nel primo Ottocento, erano rivolte al mercato locale poi si sono gradualmente aperte a livello nazionale; le prime esportazioni, invece, risalgono al tardo Ottocento ed erano principalmente dirette verso l'America. In seguito, la maggior parte delle vendite avviene grazie a dei viaggiatori valenzani (Garlando, Gobbi, Melchiorre, ecc.); spesso è il proprietario stesso del laboratorio, un motore trainante, che visita la clientela con sviluppate capacità di capire certe cose in questo periodo di rivoluzioni tecniche ed economiche in atto.

La produzione di gioielli segue, però, un percorso altalenante (i fondatori dell'arte orafa locale sono stati: Caramona che fece nascere Canti o Conti, Canti che generò Morosetti, Morosetti che diede vita a Melchiorre). Dalle tre imprese esistenti verso la metà dell'Ottocento, si giunge a un massimo di 25 imprese nel 1889, per poi scendere a 11 nel 1901. Dopo, pur con continue oscillazioni, il numero andrà crescendo continuamente, salvo il periodo frenato della guerra, quando sarà impossibile l'approvvigionamento dei metalli nobili e delle pietre preziose.

Nel 1887, le 19 imprese hanno 304 addetti, di cui 180 maschi e 124 femmine; tra di loro, una sessantina sono definiti fanciulli, o per lo meno considerati tali. La manodopera maschile è preponderante su quella femminile. Le donne si occupano di lavori



Pietro Gobbi



Camillo Melchiorre



Carlo Garlando

non specializzati, come la pulitura di oggetti d'oro, che richiede una certa pazienza, ma non una particolare abilità e preparazione. L'orario giornaliero è di circa dieci ore. Salari e condizioni di lavoro sono stabiliti in relazione al tipo di impresa e all'abilità del lavoratore.

Le imprese minori sono maggiormente soggette alla congiuntura ed hanno una produzione di scarso pregio. Sorgono e scompaiono facilmente, con una progressiva differenziazione qualitativa della produzione. Dal 1895, una spinta innovativa verso le nuove tecniche di produzione ha luogo con l'erogazione del gas combustibile e, poi, con l'impiego di motori elettrici.

Gli orafi per saldare usavano la "lumiera" che funzionava ad alcool con una fiammella che veniva soffiata con una cannuccia sul punto da saldare, con l'avvento del gas, per saldare si usa un cannello chiamato in dialetto "salumò" che deriva dalla parola francese chalumeau, molto più agevole e veloce.

A cavallo del vecchio e del nuovo secolo, nell'oreficeria si manifesta una crisi improvvisa che crea uno smarrimento generale a Valenza. Presi dalla febbre del guadagno, da tempo i fabbricanti di gioielli locali hanno fatto a gara a chi produceva e guadagnava di più. Molti di loro, pur essendo in condizioni finanziarie poco solide, affetti da un esagerato ottimismo per il credito che veniva loro concesso, hanno comprato pietre preziose e metallo a debito senza alcun discernimento. A farla da padrone non è solo l'incompetenza, ma anche l'imbroglio. Le perdite e i fallimenti si susseguiranno a getto, facendo sorgere screditi e risentimenti feroci. Questi fabbricanti brillano per un'ottusità economica sconsiderata: inetti nel capire, inadeguati nel decidere e assediati da vicini non troppo amichevoli. Servirebbe un sistema più coeso, che al momento non si vede e che, peggio, nessuno vuole. L'oreficeria valenzana deve reggere la concorrenza degli orafi tedeschi e francesi, già molto affermati e con congrui capitali. La produzione locale traballa, ma non cede, la battaglia avviene sul piano della lunghezza dei pagamenti. I valenzani hanno un prodotto migliore e meno costoso, ma faticano a reggere lunghi pagamenti.

I dissesti di coloro che si sono improvvisati imprenditori senza averne la capacità e i mezzi provocano anche la rovina di altri che, invece, avrebbero le condizioni per resistere alle circostanze della sfavorevole congiuntura creatasi. In giro c'è molta delusione.

Nei primi anni del Novecento, a Valenza, che conta circa 11 mila abitanti, ci sono circa una ventina

IMPRESE ORAFE A VALENZA

Anni	Maschi adulti	Maschi fanciulli	Femmine adulte	Femmine fanciulle	Totale maschi	Totale femmine	totale addetti
1850					6		6
1872					80	30	110
1887	149	31	93	31	180	124	304
1889					224	167	304
1897	154	52	87	27	206	114	320
1903	194	58	81	31	252	112	364
1906	194	64	78	34	258	112	370
1907	194	43	75	25	237	100	337
1908	236	68	106	27	304	133	437
1909	283	75	152	33	358	185	543
1910	280	99	134	54	379	188	567
1911	271	75	115	37	346	152	498
1912	321	52	128	16	373	144	517



di fabbriche orafe, che occupano quasi 300 lavoratori; erano 17 nel 1897, con 320 addetti – 206 maschi e 114 femmine, tra cui un’ottantina di fanciulli – diventeranno una trentina nel 1908, con quasi 500 addetti. Ci sono anche numerosi lavoratori orafi a domicilio, armati di entusiasmo e di illusioni, alcuni dei quali passeranno in futuro alla condizione di imprenditore. La maggior parte di loro proviene dai banchi di lavoro e dispone solo di esigui risparmi, un capitale fisso utile solo per il primo investimento in semplici attrezzature.

Nel 1902, per affrontare in un altro modo la crisi, a Valenza viene fondata la Cooperativa di Produttori di Generi di Oreficeria, società anonima a capitale illimitato, i cui soci sono in gran parte operai specializzati che hanno sottoscritto azioni e quote, ma c’è chi la ritiene una macchina solo tecnica e finanziaria senza una necessaria funzione sociale.

Dopo l’esposizione di Milano del 1906, la crisi si attenua e sorge il gioiello di argento su oro, che permette la fabbricazione di oggetti artistici come anelli, spille ecc. a prezzi più ragionevoli. Presi dalla febbre del guadagno e circondati da un nuovo ottimismo, che, dato i precedenti, dovrebbe lasciare qualche dubbio, diversi piccoli artigiani orafi bramano di diventare ricchi in pochi anni.

Ogni giorno piovono a Valenza sedicenti venditori di brillanti ebrei e armeni provenienti generalmente da Milano, che, con una bella dose di faccia tosta, spingono al credito le nuove ditte che aumentano di continuo. Diverse di queste sono modesti laboratori a domicilio, che cercano di farsi largo tra aziende già affermate, manifestando un ingenuo ed esagerato ottimismo per il credito che viene loro concesso, comprando brillanti a credito senza alcuna ponderazione, agendo come servi sciocchi del capitale e dell’interesse. Il finanziamento mediante crediti bancari di solito è ottenuto con lo sconto di cambiali rilasciate a lunga scadenza dai clienti all’atto della vendita dei manufatti, cosa che permette di riempire il vuoto di capitale circolante presente. Anche l’acquisto di materie prime è principalmente finanziato con lo strumento cambiario.

La principale commercializzazione del prodotto orafico locale, però, è svolta da aziende consolidate, dotate di un certo capitale (Bonafede, Caniggia, Cavallero, Cavalli, Gaudino Massimo, Marchese Vincenzo, Melchiorre, Peroso, Scalcarozzi, Vecchio, Visconti, ecc.). Coloro che, invece, hanno deciso di mettersi in proprio sprovvisti di moneta sono costretti a indebitarsi, ricorrendo a prestiti bancari a elevato tasso di azzardo, soprattutto con il Banco Visconti (specializzato nel lavoro di banchetta dell’oro), a tassi piuttosto alti o a cambiali a lunga scadenza sulla base di una fiducia personale più che su garanzie effettive.

Crescono a proposito anche



Carlo Caniggia Angelo Caniggia Vincenzo Melchiorre



Pietro Caniggia Carlo Scalcarozzi Massimo Cavalli



Pietro Gaudino, Carlo Cavallero, Marco Scalcarozzi



i fornitori. Si vedono passeggiare per Valenza eleganti e sedicenti commercianti, generalmente milanesi, che dopo aver preso brillanti all'estero, vogliono collocarli nella terra promessa di Valenza, diventata il paradigma del profitto. Questi "bagaloni", come li chiamavano i valenzani, offrono lauti pranzi, ottimi vini e, poi, tanto credito, pronunciando scemenze e promesse mirabolanti, impossibili da realizzare. Ad affare concluso, esigono firme su cambiali a titolo di garanzia, allo scadere delle quali spesso i contraenti si trovano in difficoltà; per avallare i titoli hanno chiesto aiuto anche ad amici e parenti, scatenando intensi risentimenti e umiliazioni futuri, sebbene non fosse nelle loro intenzioni.

Dopo pochi anni, verso la fine del 1909, nell'oreficeria si accentuano i sintomi di una crisi tremenda, ancor più grave di quella degli anni precedenti. Da allora quasi niente è cambiato; anzi, semmai è peggiorato per una serie di concause negative. Dal 1910, un enorme danno all'economia locale, con la rovina di diverse fabbriche orafe, è provocato dal fallimento della Banca Visconti, che scontava cambiali senza guardare troppo per il sottile, fallimento (soprattutto per il ritorno insoluto di effetti presi allo sconto dagli orafi) aggravato dalla guerra libica nel 1911, che provoca l'aumento dell'aggio sull'oro, il rialzo dello sconto e restrizioni generali. Difficile pensare a vie d'uscita, le aziende orafe, per le loro piccole dimensioni, sono nate e scomparse con una certa facilità, sono state generalmente dipendenti dalle alterne vicende congiunturali, ma ora si sta manifestando una crisi pesante, con una consistente riduzione della produzione e delle giornate lavorative; un processo disgregativo e dissolutivo che accelera il declino. La ragione cede il passo alla rabbia e a reazioni isteriche.

Valenza è stretta in una morsa

Alcuni passi della relazione di un curatore fallimentare illustrano molto bene questa situazione: ...molti operai di punto in bianco divennero industriali, perché il banchiere locale Lorenzo Visconti accettava allo sconto qualunque carta bancaria senza preoccuparsi della solvibilità degli obbligati. Queste nuove fabbriche, dirette da gente inesperta, allettate da miraggi di facili e rapidi guadagni e dalla straordinaria facilità del fido, produssero e vendettero esageratamente. Da qui ne derivò una super-produzione industriale che non permise più di vagliare la clientela perché, a qualunque costo, bisognava raggiungere la cifra di affari. I produttori, così concedendo credito con straordinaria leggerezza, indussero molti disonesti ad improvvisarsi negozianti orafici disposti a regolare senza difficoltà l'importo dei fatti acquisiti a mezzo di cambiali col proposito deliberato di non fare onore alla firma. Della crisi dell'oreficeria si occupò anche la stampa valenzana, in particolare la *Scure*, che nell'articolo *La crisi orafa (cause e rimedi)* così esponeva il problema: Già da lungo tempo noi lanciavamo e agli operai e ai padroni la parola di monito affinché il «prestigio» conquistato da Valenza sul mercato dell'oreficeria italiana non venisse diminuito. Ma - ahimè -, le nostre profezie si sono purtroppo avverate e noi assistiamo oggi al desolante spettacolo di una crisi terribile (...). Fabbriche e fabbrichette sono scomparse a decine e quelle che ancora si reggono in piedi, lavorano per modo di dire, senza riuscire ad occupare i loro operai per mezza settimana! Eppure or non è un anno si era in pieno periodo di floridezza e tutto marciava da sé. Vi ricordate? per essere padroni non occorrevo denari, ma era sufficiente...la volontà. Un tale, senza il becco di un quattrino, ma animato...di buona volontà, si presentava al banchiere e gli spifferava netto: voglio essere padrone. - Anche tu? rispondeva il banchiere, e postegli le condizioni, lo aiutava. L'indomani quel «tale» cominciava a darsi attorno come un matto per tirare innanzi.(...) E così, a poco a poco, questi capitalisti senza capitali sono diventati legione ed hanno finito per mangiarsi l'un coll'altro come lupi affamati. I prezzi sono discesi a livelli onestamente impraticabili, ogni margine eliminato, la produzione toccava il febbrile, la concorrenza, il delitto, sicché non era più dato guadagnare che a chi sapeva far passare maggior rame nell'oro, il che in lingua povera si dice rubare. Ma per produrre a questo modo ci voleva del denaro: (...) per rimediare alla penuria di capitali si avrebbe dovuto cercare di smaltire subito la merce, per ricavare il valore col quale far circolare dell'oro-moneta ed ammortizzare i debiti (...), ed ecco che un brutto giorno il banchiere esaurito, in una situazione incontinabile, mette un catenaccio alla porta e dichiara il fallimento

devastante di inflazione e disoccupazione e anche i profitti industriali sono calati a un ritmo rapido. Nelle ditte con meno di 10 lavoratori si lavora in media circa 60 giorni a trimestre; un po' di più nelle più grandi. I fallimenti, dovuti anche alla necessità di credito per far fronte a pagamenti molto lunghi, sono ormai facili. Il risultato di questo stato di cose è la chiusura di numerose imprese, passando da uno psicodramma all'altro, e non si tratta di un fenomeno passeggero, ma di una calamità destinata a proseguire.

Per riassumere, possiamo affermare che la crisi orafa valenzana di inizio Novecento si può addebitare, nella sua accezione originaria e precisa, alla scarsa esperienza nel commercio di un articolo così delicato, all'acquisto a prezzi troppo elevati delle materie prime, alla leggerezza nell'accordare i fidi, alla scarsità dei mezzi finanziari rispetto all'estensione degli affari, ai rilevanti interessi pagati e alle perdite subite dalla clientela; difficile fare peggio, anche se alcuni restano a lungo intrisi di "sindrome dei migliori".

Ma anche chi governa la città ha dimostrato di non avere alcuna idea su come affrontare la difficile situazione, con assenza di misure a sostegno. I politici locali sono ossessionati dalla torta politicante contribuendo tutti allo sprofondo della produzione orafa locale, cullandosi spesso in un racconto economico autoconsolatorio.

È un ricordo malinconico di un periodo caduto ormai nell'oblio, che ha prodotto pene, dolori e ravvedimenti a tanti dignitosi promotori della gloriosa cavalcata dell'oreficeria valenzana. Anche se Niccolò Machiavelli già ai suoi tempi diceva: meglio fare e poi pentirsi che non fare e poi pentirsi ugualmente.