

**UNIVERSITA" DEGLI STUDI DI MODENA E REGGIO EMILIA  
FACOLTA" DI ECONOMIA "MARCO BIAGI"**

Corso di Laurea Specialistica in Economia

**IL SISTEMA DELLE CAMERE DI COMMERCIO ITALIANE  
ALL'ESTERO: RAPPORTO CON LA BUSINESS COMMUNITY E  
ANALISI DI CASI SPECIFICI**

*Laureando* Andrea Cattalini

*Relatore* Dott. Alberto Rinaldi

Anno accademico 2008-2009

## **CAPITOLO 2**

### **L'evoluzione delle Camere di Commercio italiane all'estero**

#### *2.1.1 Membership e dirigenza camerale*

Le Camere di Commercio italiane all'estero venivano costituite sulla base delle disposizioni normative sulle associazioni vigenti nei Paesi ospitanti e ciò non contribuiva a rendere omogenee le varie realtà. Tuttavia in molti casi, il corpo sociale delle Camere prevedeva una tripartizione sostanziale di figure:

- Commercianti, Camere e associazioni italiane operanti all'estero o in Italia;
- Commercianti, Camere o associazioni straniere operanti all'estero o in Italia;
- Personalità italiane o straniere non commercianti (politici, funzionari, professionisti) ma attive nello sviluppo delle relazioni commerciali tra i due Paesi.

I profili occupazionali dei commercianti, erano all'incirca quelli degli italiani nelle varie località di insediamento.

A volte lo statuto garantiva la piena uguaglianza tra i soci tanto da consentire la predominanza dei soci stranieri su quelli italiani, è il caso di New York, altre volte (la maggioranza dei casi) gli statuti ponevano dei limiti sull'eleggibilità della

rappresentanza straniera ( la metà o un terzo del Consiglio) o addirittura la escludevano facendo eccezione solo per i figli di italiani<sup>1</sup>, a conferma del fatto che le prime Camere fossero a completa disposizione della comunità italiana, e che rilegavano il business in secondo piano, così come la business community.

L'iscrizione era del tutto volontaria, all'opposto di ciò che avveniva nelle Camere di Commercio nazionali ove ogni commerciante era tenuto a contribuire alle spese in virtù del proprio reddito. Questa caratteristica spinse molti commentatori coevi ad avvicinare l'esperienza di queste associazioni a quella delle Camere di Commercio inglesi che si configuravano come associazioni private di imprenditori. In effetti la somiglianza era più formale che sostanziale; essa discendeva da un'esigenza tattica ( l'adattabilità al sistema giuridico straniero ) e non dalla consapevole identificazione in un modello fondato sull'autonomia e sul consenso. Del resto, un modello di questa natura non disponeva dei dati numerici su cui sostenersi: le Camere presentavano un numero di associati relativamente basso che conferiva loro una ridottissima autonomia economica; esse sopravvivevano grazie al contributo governativo che a partire dal 1884 il MAIC iniziò a erogare sia ricorrendo a fondi propri, sia distribuendo centralmente i contributi volontari annuali stanziati dalle Camere nazionali in favore di quelle estere. (tabella 1)

La dipendenza del contributo statale era così determinante che la sua sospensione, in alcuni casi, determinò lo scioglimento dell'associazione, tant'è che la tendenza al riconoscimento statale diventò sempre più vigorosa fino a imporsi dopo il primo conflitto mondiale, sia per i problemi contingenti determinati dalla debolezza strutturale, sia per il carattere strumentale della scelta associazionistica iniziale.

---

<sup>1</sup> G.Paletta, " *La nascita delle Camere di Commercio italiane all'estero*", in *Impresa e Stato* n 22

**Tab. 1 - Sussidio governativo, numero dei soci e quote medie note per l'esercizio 1912-1913**

LOCALITÀ	SUSSIDIO GOVERNATIVO	NUMERO DEI SOCI	QUOTA INDIVIDUALE MEDIA
Parigi	lire 9.000	513	lire 35
Londra	9.000	439	
New York	9.000	276	lire 60
Ginevra	6.000	724	lire 6
Buenos Aires	6.000	426	
Alessandria d'Egitto	6.000	346	
Bruxelles	6.000	200	
San Francisco	5.000	121	
Tunisi	4.500	326	
Chicago	4.000	138	
Rosario di S. Fè	4.000	87	
Messico	4.000	?	
Berlino	4.000	552	
Montevideo	3.500	?	
Costantinopoli	3.000	385	lire 10
San Paulo	3.000	212	
Shangai	3.000	42	
Smirne	2.000	151	lire 10
Marsiglia	2.000	213	
<b>Totale *</b>	<b>93.000</b>		

\* di cui lire 20.000 circa versate a titolo di contributo da 68 delle 77 Camere nazionali.

Fonte : *Impresa & Stato* n.22, 1993

D'altro canto la limitatezza del corpo sociale e la necessità di mantenerlo aggregato attirava sulle Camere più di una critica: era ad esempio diffuso il sospetto che la necessità di tutelare in primo luogo i soci aderenti spingesse queste associazioni a privilegiarne gli interessi. Il problema del rapporto tra rappresentanza di interessi particolari e l'espletamento di una funzione pubblica, che ha sempre costituito il nodo del dibattito storico-politico sulla Camera di Commercio, qui si ripresentava acuito dallo status più marcatamente privatistico dell'amministrazione camerale: anche questo aspetto va tenuto in conto per comprendere le ragioni dell'evoluzione verso il

riconoscimento pubblico dell'istituto che maturò nel primo dopoguerra, che era un'ulteriore garanzia a riguardo dell'operato della dirigenza camerale.

Si passa ora ad esaminare la composizione della dirigenza camerale, che come si è visto poteva contare su parecchie figure istituzionali, quali ambasciatori, consoli, ecc..., tuttavia anche gli stessi imprenditori sono presenti nei consigli direttivi delle prime Camere. Nella fase delle origini i consigli camerale sono in genere composti da gruppi sparuti e con un certo grado di instabilità per la mobilità professionale dei loro membri. Più stabili i nuclei direttivi, con prolungate presenze di molti dirigenti ai vertici, talvolta con la circolazione da una Camera all'altra ( come in Australia ) o dalle Camere alla ambasciate ( come a Parigi ). La composizione dei consigli camerale si correlava strettamente alle attività tipiche della diaspora, riflettendo puntualmente la natura degli interessi della business community e la composizione merceologica degli scambi tra l'Italia e i rispettivi paesi. Dominano dunque i prodotti agricoli e alimentari ( vini e liquori in primis ), quelli del tessile-abbigliamento, marmi e graniti, mobili, oggettistica ed una serie di prodotti artistici e di qualità.

La più lunga presidenza (1899-1908) dei primi cinquant'anni di vita della Camera di New York<sup>2</sup> è stata quella del triestino Antonio Zucca, presidente della "Society of Italian Fruit Vendors" impegnato nel settore della grande distribuzione ortofrutticola.

A sua volta il primo presidente della Ccie di San Francisco è il commissionario di frutta e prodotti domestici G.Onesti. Una relazione del segretario Pondero, spedita al MAIC, nel primo decennio del Novecento, evidenzia come tra le 769 attività commerciali degli italiani in California, la preminenza spetta a quelle del settore agro-alimentare. Il 25% dei produttori di frutta, il 40% dell'uva da vino, il 25% dei vini e il 50% dei grossi commissionari all'ingrosso di questi generi di tutta la California sono italiani.<sup>3</sup>

L'esportazione dei prodotti alimentari italiani in Usa, a lungo la quota più rilevante delle merci italiane introdotte nel Nordamerica, è come noto in gran parte dovuta agli emigranti italiani e alla loro "fedeltà ai propri cibi" ( elemento tipico dell'italianità ).<sup>4</sup>

Il quadro non si presenta diverso nemmeno in Australia, dove Carlo Alberto Gattino, primo segretario della Camera di Sidney, opera con la Gattino & Co,

---

<sup>2</sup>“ *Nel cinquantenario della Camera di commercio italiana a New York*”, New York, 1937

<sup>3</sup> M.Vassanelli, *La Ccie di San Francisco*, cit

<sup>4</sup> E.Franzina, “*Gli italiani al nuovo mondo. L'emigrazione italiana in America 1492-1942*”, Mondadori, Milano, 1995

commercializzando vini e liquori. In Australia il tradizionale impegno della componente italiana in questo settore si perpetuerà per tutto il Novecento.

In Europa, invece direttamente legata a questo settore è la nascita della Camera di Monaco di Baviera, fondata nel 1926 da un gruppo di aziende importatrici di beni alimentari. Anche a Berlino negli anni venti, su diciotto componenti del consiglio camerale otto sono commercianti e/o importatori di generi alimentari.

Tuttavia come si vedrà, negli anni che seguirono lo scoppio della prima guerra mondiale ci fu un cambiamento di tendenza; non più il settore agro-alimentare ma esponenti di altri settori si affacciarono alla ribalta della dirigenza camerale.