

# STORIA ECONOMICA

*ANNO XXVII (2024) - n. 1*



**Edizioni Scientifiche Italiane**

*Direttore responsabile:* LUIGI DE MATTEO

*Comitato di Direzione:* ANDREA CAFARELLI, GIOVANNI CECCARELLI, DANIELA CICCOLELLA, ALIDA CLEMENTE, FRANCESCO DANDOLO, LUIGI DE MATTEO, GIOVANNI FARESE, ANDREA GIUNTINI, ALBERTO GUENZI, AMEDEO LEPORE, STEFANO MAGAGNOLI, GIUSEPPE MORICOLA, ANGELA ORLANDI, GIAN LUCA PODESTÀ, MARIO RIZZO, GAETANO SABATINI

*La Rivista, fondata da Luigi De Rosa nel 1998, si propone di favorire la diffusione e la crescita della Storia economica e di valorizzarne, rendendolo più visibile, l'apporto al più generale campo degli studi storici ed economici. Di qui, pur nella varietà di approcci e di orientamenti culturali di chi l'ha costituita e vi contribuisce, la sua aspirazione a collocarsi nel solco della più solida tradizione storiografica della disciplina senza rinunciare ad allargarne gli orizzonti metodologici e tematici.*

*Comitato scientifico:* Frediano Bof (Università di Udine), Giorgio Borelli (Università di Verona), Aldo Carera (Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano), Francesco D'Esposito (Università G. d'Annunzio di Chieti-Pescara), Marco Doria (Università di Genova), Giulio Fenicia (Università di Bari Aldo Moro), Luciana Frangioni (Università di Campobasso), Paolo Frascani (Università di Napoli "L'Orientale"), Maurizio Gangemi (Università di Bari Aldo Moro), Germano Maifreda (Università di Milano), Daniela Manetti (Università di Pisa), Paola Massa (Università di Genova), Giampiero Nigro (Università di Firenze), Nicola Ostuni (Università Magna Græcia di Catanzaro), Paola Pierucci (Università G. d'Annunzio di Chieti-Pescara), Giovanni Vigo (Università di Pavia), Giovanni Zalin (Università di Verona)

*Storia economica* effettua il referaggio anonimo e indipendente.

*Direttore responsabile:* Luigi De Matteo, e-mail: ldematteo@alice.it.

*Direzione:* e-mail: direzione@storiaeconomica.it.

*Redazione:* Storia economica c/o Daniela Ciccolella, CNR-ISMed, Via Cardinale G. Sanfelice 8, 80134 Napoli.

Gli articoli, le ricerche, le rassegne, le recensioni, e tutti gli altri scritti, se firmati, esprimono esclusivamente l'opinione degli autori.

*Amministrazione:* Edizioni Scientifiche Italiane, via Chiatamone 7, 80121 Napoli – tel. 081/7645443 pbx e fax 081/7646477 – Internet: [www.edizioniesi.it](http://www.edizioniesi.it); e-mail: [periodici@edizioniesi.it](mailto:periodici@edizioniesi.it)

Registrazione presso il Tribunale di Napoli al n. 4970 del 23 giugno 1998.

Responsabile: Luigi De Matteo.

Copyright by Edizioni Scientifiche Italiane – Napoli.

Periodico esonerato da B.A.M. art. 4, 1° comma, n. 6, d.P.R. 627 del 6 ottobre 1978.

## SOMMARIO

ANNO XXVII (2024) - n. 1

### IL GUSTO DEL VINO. PROFESSIONI, STRATEGIE DI MERCATO E NUOVI PRODOTTI

a cura di S. Lachaud-Martin

<i>Introduzione</i> di STEPHANIE LACHAUD-MARTIN	p.	7
XIAO KUNBING, <i>Degustare il cielo sulla terra: tour enologici nella Cina contemporanea</i>	»	11
STEPHANIE LACHAUD-MARTIN, <i>L'influenza dei paesi del Nord Europa sullo sviluppo dei vini dolci dell'Aquitania</i>	»	29
PHILIPPE MEYZIE, <i>Il gusto per i sapori dolci. Vini dolci ed élites europee nel XVIII secolo</i>	»	61
LUCIANO MAFFI, <i>Alla ricerca del gusto. Il ruolo di enologi e assaggiatori di vino dalla seconda metà dell'Ottocento</i>	»	77
STEFANO MAGAGNOLI, <i>Vini Super Tuscans. Super gusto o super prezzo?</i>	»	101

### ARTICOLI

GIUSEPPE MORICOLA, <i>Per una storia del commercio internazionale dell'Italia liberale. Note sui sistemi di scambio con Russia e Giappone</i>	»	123
---	---	-----

### NOTE

LUCA LAVARINO, <i>La canapa piemontese nella prima metà del XIX secolo</i>	»	149
GIUSEPPE CANTARELLA, ANDREA FILOCAMO, <i>Le società di mutuo soccorso nella provincia di Reggio Calabria tra l'Unità d'Italia e il terremoto del 1908</i>	»	191



---

## ARTICOLI

---

### PER UNA STORIA DEL COMMERCIO INTERNAZIONALE DELL'ITALIA LIBERALE. NOTE SUI SISTEMI DI SCAMBIO CON RUSSIA E GIAPPONE

L'articolo valuta la qualità delle strategie commerciali attivate dall'Italia in età liberale negli scambi con l'Estremo Oriente, un'area trascurata dalla storiografia economica. Vi si ricostruisce la natura del commercio italiano in particolare con la Russia e il Giappone e, avvalendosi soprattutto delle relazioni consolari, si esaminano le modalità con le quali gli operatori economici e istituzionali agirono su quei mercati. Ne emerge la capacità dei rappresentanti consolari di districarsi in mercati difficili e di fornire notizie utili al miglioramento degli scambi, informazioni che tuttavia furono per lo più ignorate, oltre che dallo stato italiano, dagli stessi operatori economici.

Relazioni commerciali italiane, rapporti consolari, Russia, Giappone

This article turns his gaze to Italian trade relations during the liberal age with the Far East, an area to which little attention has been paid by economic historians. It evaluates the quality of the commercial strategies activated by Italy especially toward Russia and Japan. The ways in which economic and institutional operators act on those markets has been reconstructed mainly through the consular reports. The analysis shows the efforts and skills of the institutional representatives in extricating themselves from such difficult markets and providing valuable information, however ignored by the Italian state and by the economic operators themselves.

Italian trade relations, diplomatic papers, Russia, Japan

#### *Introduzione*

Gli scambi commerciali tra l'Italia e l'Oriente dopo l'Unità non sono stati un tema particolarmente rilevante nella agenda degli storici economici dell'età contemporanea. Consegnati alle narrazioni del predominio italiano nel Levante fino all'età moderna, i rapporti economici con questa parte del mondo sono progressivamente scomparsi dal campo di osservazione, sopravanzati dalla dimensione essenzialmente

occidentale della prima globalizzazione ottocentesca. Tuttavia, l'intensificazione degli scambi finisce per riguardare anche aree più periferiche al *core business* della prima globalizzazione. Per la rapidità con cui mutano i vantaggi comparati o si moltiplicano i sistemi di approvvigionamento in relazione alla modernizzazione dei trasporti e alla estensione dei processi di sviluppo e industrializzazione, i movimenti dell'Italia liberale nell'*international trade* sono destinati a svilupparsi ben oltre le più praticate rotte atlantiche. L'estensione delle traiettorie commerciali segue logiche diverse e richiede comportamenti e motivazioni differenziate nelle ragioni dello scambio. La "riscoperta" del Levante in età liberale, al di là del volume complessivo dell'interscambio, assolutamente non paragonabile per dimensione e progressione a quello fatto registrare con il mondo occidentale, propone tuttavia almeno tre aspetti su cui riflettere per una valutazione complessiva delle vocazioni mercantili dell'Italia unita. Il primo di tali fattori è costituito dalla assenza di consistenti comunità di nostri emigranti in quell'area, il che sgombra il campo dall'idea allora particolarmente in voga che il commercio segue l'emigrazione, fino ad identificarsi ed attagliarsi quasi esclusivamente ai modesti circuiti della domanda dei nostri connazionali all'estero<sup>1</sup>. Ne discende che tutto il mondo ad est del canale di Suez è sguarnito di istituzioni economiche intermedie, come le camere di commercio, immaginate come filtro tra i mercati locali e gli interessi commerciali nazionali<sup>2</sup>. Il mancato sostegno di tali istituzioni iscrive l'attività mercantile nella esiziale triangolazione tra il personale diplomatico, gli operatori economici nazionali spesso costretti a trasferirsi in quei luoghi e i referenti politici ed economici locali, con una attività di regolazione e promozione che fa perno essenzialmente sulle volontà e le capacità individuali degli attori pubblici e privati coinvolti a vario titolo nei meccanismi dello scambio. Ciò costituisce sicuramente un limite allo sviluppo delle relazioni commerciali ma nemmeno si può escludere che la solitudine in cui si è costretti ad operare possa aver determinato un surplus creativo di iniziativa individuale in campo economico. La questione è interessante per valutare se in tali contesti per

<sup>1</sup> Cfr. G. MORICOLA, *L'albero della cuccagna. L'affare emigrazione nel grande esodo tra '800 e '900*, Aracne, Roma 2016, pp. 93-126.

<sup>2</sup> Sulla nascita e la diffusione delle camere di commercio all'estero si vedano *Tra identità culturale e sviluppo di reti. Storia delle Camere di commercio italiane all'estero*, a cura di G. Sapelli, Rubbettino, Soveria Mannelli 2000; *Profili di Camere di commercio italiane all'estero*, a cura di G.L. Fontana e E. Franzina, Rubbettino, Soveria Mannelli 2001.

tanti versi ostili e per larghi tratti sconosciuti emergano comportamenti allocativi, adattivi e innovativi più spregiudicati e disponibili al gioco della concorrenza. Da questo punto di vista le testimonianze dei consoli, pur nella discontinuità e disomogeneità delle informazioni fornite, rappresentano un riferimento prezioso per penetrare nell'universo "relazionario" che a quelle latitudini si costruisce intorno al sistema degli scambi<sup>3</sup>. Né, a complicare ulteriormente l'agire dei nostri rappresentanti economici e istituzionali, va trascurato il ruolo preponderante in quei territori delle potenze coloniali e il peso, nel confronto commerciale, con paesi quali la Russia e il Giappone che al pari dell'Italia si incamminano sulla strada della industrializzazione. Tributario di quelle nazioni di beni essenziali, come il grano o il cotone, il nostro paese stenta a contenere il disavanzo commerciale con l'incremento delle proprie esportazioni, ugualmente ostacolate dalla egemonia mercatoria inglese e dalla concorrenza non soltanto dei più attrezzati *competitors* europei ma anche di paesi più poveri del bacino mediterraneo che con i propri emigranti stabiliscono proficui ponti commerciali con le sponde orientali. La ristrettezza complessiva degli scambi, così, finisce per costituire la bussola per valutare i limiti ma anche il tipo di risposte della organizzazione commerciale italiana in un contesto privo, come è stato ricordato, della presenza cuscinetto delle numerose *little italies*. A

<sup>3</sup> Sul ruolo svolto dai consoli in campo economico e sulla possibilità di utilizzare le loro relazioni ai fini della ricostruzione storica degli scambi economici tra il paese di origine e i contesti in cui si trovano ad operare si vedano G. MORI, L. SEGRETO, *Le fonti per la storia economica dell'Italia unita nei documenti diplomatici. Note ed approssimazioni*, in *Le fonti diplomatiche in età moderna e contemporanea: atti del convegno internazionale (Lucca 20-25 gennaio 1989)*, Ministero per i beni culturali e ambientali, Roma 1995, pp. 299-317. Lo studio dei due storici economici è stato precursore di un crescente interesse storiografico per la figura consolare. Nell'ultimo decennio consoli e funzione consolare sono stati oggetto di una notevole fortuna storiografica, che li ha posti al centro dell'attenzione di studiosi tanto di storia istituzionale quanto di storia economica, di storia della diplomazia e di storia militare. Il grande numero di lavori, monografici e collettanei, che questo interesse ha prodotto, ha condotto a una definizione più precisa dell'istituto consolare e delle sue funzioni, spesso non codificate, che esso ha ricoperto nel campo economico-commerciale. Per uno sguardo complessivo alle tematiche trattate e alla bibliografia sul tema cfr. *Consoli e consolati italiani dagli stati preunitari al fascismo (1802-1945)*, a cura di M. Aglietti, M. Grenet e F. Jesnè, École française de Rome, Roma 2020. Il presente contributo si muove nel solco di tali indicazioni utilizzando come fonte primaria le relazioni consolari raccolte nel «Bollettino Consolare», a cura del Ministero degli Affari Esteri, dal 1861 al 1887. Fino a quella data ogni annata consta di due parti semestrali in un singolo volume. Dal 1888, fino al 1926, il Bollettino cambia denominazione in «Bollettino del Ministero degli Affari Esteri» e ogni annata è composta da due volumi separati.

queste latitudini sembra ancora più evidente che il *market building* non sia soltanto il prodotto delle dinamiche tra domanda e offerta, quanto piuttosto il risultato della complessa convergenza di elementi istituzionali, culturali, sociali in grado di condizionare i processi di standardizzazione delle leggi e delle pratiche commerciali<sup>4</sup>.

Riflettendo su tali e tanti condizionamenti nella definizione di scelte strategiche che non sempre si armonizzano con le regolarità dei modelli economici, si è ritenuto utile e prioritario alla stessa ricostruzione quantitativa degli scambi volgere l'attenzione ai comportamenti dei diversi attori coinvolti sul terreno mercantile per cogliere la qualità delle reazioni messe in campo per far fronte alle difficoltà di quei mercati. Cercando di penetrare in quello che i semplici numeri non dicono ma di cui la contabilità mercantile del nostro paese è il prodotto<sup>5</sup> in particolare nelle relazioni con realtà così distanti e diverse dalle nostre, l'obiettivo rimane quello di illustrare, utilizzando in particolare la messe di informazioni fornite dalle relazioni consolari, il set di scelte, pratiche formali ed informali, consuetudini e novità mercantili che allontanandoci dai formalismi economici riconducono la stessa categoria di mercato alla sua intima essenza di costruzione sociale.

1. *Tra mito e realtà: la riscoperta dell'Oriente nella nuova configurazione delle rotte commerciali*

L'Unità d'Italia coincide con una radicale riconfigurazione delle linee di transito europee e mediterranee realizzatasi alla fine degli anni Sessanta dell'800. Espressioni evidenti della nascente geografia

<sup>4</sup> Cfr. K. POMERANZ, S. TOPIK, *The World that Trade Created. Society, Culture and the World Economy. 1400 to the Present*, Sharpe, Armonk (NY) 2006, che delineano la strutturazione dell'economia mondo della fine dell'Ottocento come il frutto di una rivoluzione oltre che tecnologica, istituzionale, culturale e concettuale di cui fanno parte la standardizzazione delle leggi e delle pratiche commerciali, la nascita di istituzioni sovranazionali, il ruolo di garanzia e di informazione svolto dagli stati, la trasformazione dell'impresa e dei consumi. La complessità e la simultaneità di tali processi suggerisce una narrazione analitica del sistema degli scambi internazionali non rigidamente conclusa nel gorgo della contabilità commerciale nazionale, per altro opinabile per la difformità di rilevazione nel tempo e la diversità delle metodologie di raccolte nei diversi paesi. Su questi aspetti si vedano G. MORICOLA, *Prefazione a Quello che i numeri non dicono. L'Italia nel commercio internazionale tra '800 e '900. Istituzioni, tecniche, protagonisti*, a cura di G. Moricola, Aracne, Roma 2014, pp. 9-16, e, nello stesso volume, A. CLEMENTE, *L'Italia e il commercio estero in età liberale*, pp. 17-46.

<sup>5</sup> MORICOLA, *Prefazione*, pp. 10-11.

dei trasporti sono la costruzione della linea ferroviaria transalpina del San Gottardo e l'apertura del canale di Suez. Due opere imponenti unite dalla comune aspirazione di comprimere spazi e tempi di attraversamento di lunghissimi itinerari geografici.

Tutti i progettisti di ferrovie transalpine – fa notare a tale proposito Bruno Caizzi –, tutti i patrocinatori di quei viaggi a lungo tragitto guardarono contemporaneamente a quello che avveniva in Egitto, convinti che la ferrovia fosse destinata a riprendere sul continente la rotta marittima aperta laggiù; essa doveva accorciare e rendere spedito il percorso dal Mediterraneo al Mare del Nord, a integrazione di quanto il transito di Suez avrebbe fatto evitando il lungo e fastidioso periplo<sup>6</sup>.

È quasi scontato che un così grandioso rivolgimento nella concezione stessa della mobilità di merci e persone alimenti le aspettative economiche di paesi, come l'Italia, che per la loro posizione mediana lungo tale traiettoria aspirano a ritrovare le ragioni di un nuovo rinascimento commerciale. Interprete dello stato d'animo diffuso tra gli addetti ai lavori, nel 1869, il segretario della Camera di Commercio di Firenze, Pierluigi Barzellotti, così saluta l'apertura del canale di Suez:

E noi assistiamo, appunto, nei giorni che corrono ad uno dei fatti più memorabili fra i molti che formeranno la meraviglia delle future generazioni e che per noi cittadini d'Italia è di somma importanza. Imperocché questa illustre patria che, per le mutate direzioni dei commerci, perdé quella signoria degli scambi, per il quale il suo nome erasi reso grande e temuto, vedrà ricondursi la mercatura per quelle stesse vie un di spettatrici di sua potenza e lungo le quali sventoleranno gloriosi suoi vessilli di libertà<sup>7</sup>.

Sono stati già analizzati, se pur in una chiave essenzialmente istituzionale, i termini del dibattito che in Italia vede sulla questione del commercio con l'Oriente confrontarsi posizioni patriottico-romantiche, apologeti del commercio estero, tecnici e politici interessati soprattutto al ruolo promotore dello stato nel campo degli affari mercantili e della navigazione, mentre abbastanza defilato e disinteressato rimane il ceto industriale<sup>8</sup>. A fronte di tanto iniziale interesse, alla fine, il dibattito non produce esiti significativi così che «le speranze nate

<sup>6</sup> B. CAIZZI, *Suez e San Gottardo*, La Goliardica, Milano 1985, p. 21.

<sup>7</sup> P.L. BARZELLOTTI, *La questione commerciale d'Oriente: l'Italia e il canale di Suez*, Eredi Botta, Firenze 1869, p. 1.

<sup>8</sup> S. COLAFRANCESCHI, *A guisa di un immenso molo. Le istituzioni per il commercio estero nell'Italia postunitaria*, Aracne, Roma 2008, pp. 25-72.

con Suez rimasero nella penna dei poeti del progresso»<sup>9</sup>. In verità, gli osservatori contemporanei più attenti, a meno di un anno dall'apertura del canale, avvertono che «l'avvenire dell'Italia è nel senno e nelle mani degli italiani e l'apertura dell'istmo contribuirà a farlo lieto e felice se gli italiani vorranno e sapranno, come non sarebbe per loro che un amaro disinganno di più, se ne aspettassero i benefici come premio miracoloso dell'inerzia. L'istmo deve aprirsi in Italia»<sup>10</sup>. La scarsa volontà politica ed economica nel cogliere le opportunità che si dischiudono per il nostro paese con l'entrata in funzione della via egiziana si riflette nelle poche ma eloquenti cifre sull'andamento dei traffici marittimi nazionali sulla nuova rotta. Tra il 1869 ed il 1875, mentre si intensificano le regolarissime corse dei vapori inglesi e francesi, il tonnello italiano attraverso il canale cresce da 12 mila a poco meno di 100 mila tonnellate annue<sup>11</sup>. L'incremento di traffico riguarda essenzialmente la destinazione finale di Alessandria d'Egitto dove si concentrano importanti e diffusi interessi della numerosa comunità italiana locale<sup>12</sup>. Oltre il porto egiziano, il viaggio delle poche altre merci italiane in transito nel porto egiziano prosegue per l'Oceano Indiano con il trasbordo sulle navi mercantili straniere, con aggravio di tempi e di costi come a più riprese segnalano i consoli di stanza nel sud-est asiatico. Di fatto, le navi battenti bandiera nazionale che si inoltrano nell'Oceano Indiano si contano sulle dita di una mano limitandosi a uno scalo mensile a Calcutta, quattro annuali a Singapore e altrettanti ad Hong Kong<sup>13</sup>. L'estensione dei servizi per l'Oriente è resa possibile soltanto grazie al consistente contributo pubblico di quattro milioni di lire alla Società Rubattino, erogato sotto forma di anticipazione sui sussidi per il servizio postale, per la costruzione di quattro nuovi piroscafi da destinare a quella rotta, nonostante che, come acutamente osserva il console a Bombay nel 1877, la linea registri una «perdita reale» in massima parte dovuta al viaggio in zavorra dell'andata<sup>14</sup>. L'impegno dello stato non prelude ad

<sup>9</sup> R. ROMANELLI, *l'Italia liberale (1861-1900)*, Il Mulino, Bologna 1979, p. 165.

<sup>10</sup> G. BOCCARDO, *Il bosforo di Suez in relazione col commercio del mondo e segnatamente col commercio dell'Italia*, Febo Gherardi editore, Forlì 1869, p. 18.

<sup>11</sup> P. BOLCHINI, *La Gran Bretagna e la formazione del mercato italiano*, Miscelanea storica ligure, I, 2, Università di Genova, Genova 1968, p. 124.

<sup>12</sup> G. MORICOLA, *Tra politica e affari: la comunità italiana in Egitto tra '800 e '900*, «Storia economica», XXI (2018), 1, pp. 35-55.

<sup>13</sup> BARZELLOTTI, *La questione commerciale d'Oriente*, pp. 209-211.

<sup>14</sup> G. GALLIAN, *Commercio ed esportazione da Bombay nell'anno 1877*, «Bollettino Consolare», 1879, parte II, p. 177.

una organica azione di stimolo alla crescita della presenza marittima italiana nel Levante, quanto piuttosto costituisce l'ennesima manifestazione dei condizionanti rapporti tra lo stato e l'armatore genovese scaturiti dall'acquisto nel 1870 della Baia di Assab, intestata a Raffaele Rubattino per non suscitare le reazioni delle altre potenze coloniali in cambio di un più che sostanzioso sostegno finanziario per evitargli il fallimento<sup>15</sup>.

Che la questione è esattamente in questi termini, lo dimostra anche l'insufficiente impegno per ammodernare il porto di Brindisi, scelto nel 1870 dall'Inghilterra in alternativa a quelli di Marsiglia e Trieste come scalo della Valigia delle Indie, per la minore distanza del percorso del servizio combinato ferroviario e marittimo che congiungeva Londra all'India, all'Australia e alla Cina. In mancanza di un adeguato potenziamento dei servizi portuali e ricettivi della città pugliese, nel volgere di pochi anni tale servizio torna a far capo al porto francese e la compagnia titolare, la P&O inglese, non rinnova il contratto con il governo italiano<sup>16</sup>. Ma, ovviamente, il diradamento delle navi italiane oltre il canale di Suez solo in parte è attribuibile alle politiche marittime. Ben più decisiva risulta l'incapacità dei nostri armatori di tenere il passo alla profonda trasformazione che lo sviluppo del capitalismo e la rivoluzione industriale stavano determinando nel commercio internazionale e nei trasporti per mare con la diffusione delle navi a vapore. La crisi della marineria a vela non soltanto trova riscontro nelle segnalazioni delle autorità diplomatiche di imbarcazioni italiane oramai impegnate unicamente nell'avvilente traffico dei *coolies* nell'Oceano Indiano<sup>17</sup> o lungo l'anacronistica circumnavigazione del Capo di Buona Speranza ancora utilizzata per carichi di grande volume per evitare gli alti costi del rimorchio nel canale di Suez<sup>18</sup>, ma è soprattutto documentata dalla contrazione della presenza marittima nazionale su alcune rotte per le quali la bandiera italiana conservava fino all'Unità una netta supremazia. È, per esempio, il caso della Russia nel periodo preunitario, durante il quale soprattutto

<sup>15</sup> G. DORIA, *Debiti e navi. La compagnia Rubattino 1839-1881*, Mariotti, Genova 1990, pp. 132-134.

<sup>16</sup> Cfr. A. CAPUTO, G. CARITO, F. MASTROLLA, *Brindisi e la Valigia delle Indie: l'Italia e la Peninsular & Oriental Company nel sistema coloniale britannico*, Società Storica di Terra d'Otranto, Lecce 2022.

<sup>17</sup> *Sull'emigrazione cinese, Relazione del Regio Ministro conte La Tour*, «Bollettino Consolare», 1870, parte I, p. 3.

<sup>18</sup> G.B. SACCHIERO, *Commercio e navigazione tra l'Italia e la Birmania durante l'anno commerciale 1887-88*, «Bollettino Consolare», 1888, parte II, p. 729.

la marineria napoletana detiene una soverchiante supremazia<sup>19</sup>. Ancora nel 1870, il console di Odessa Salvatore Castiglia riferisce che

la nostra navigazione, per l'eccellente materiale di cui è formata, e per la moralità del suo personale marittimo, in Odessa e negli altri porti della Russia meridionale gode di una tale preferenza, ciò che nel Mar Nero ed Azov la fa essere prevalente su quella di ogni altra bandiera, coprendo oltre un quarto delle transazioni dal porto di Odessa<sup>20</sup>.

Ma passano appena cinque anni e lo stesso console reclama «solerti trasformazioni in navi a vapore, per non perdere i proficui vantaggi che le nostre flotte ottengono con i contratti stipulati con le case commerciali russe»<sup>21</sup>. È l'annuncio di una parabola discendente che di lì a qualche anno si traduce in un vero tracollo, con le navi italiane che costituiscono nel 1887 solo lo 0,6% dei bastimenti attraccati nei porti russi ed appena l'1,6% in termini di tonnellaggio<sup>22</sup>. In realtà, successive statistiche sul movimento di navigazione per questa destinazione danno esiti meno catastrofici, nonostante la conferma dell'arretramento della marineria italiana su tale rotta<sup>23</sup>. Nel 1899, grazie alla diffusione anche in Italia della navigazione a vapore, si registrano 254 arrivi di navi italiane (di cui 243 a vapore). Essi costituiscono il 2,4% degli attracchi nei porti zaristi, con un carico pari al 3,56% del totale. A scavare bene nei numeri, tuttavia, riemerge l'inferiorità della marineria nazionale, nonostante che anche essa ormai leghi i suoi destini a circuiti che non fanno capo unicamente alla madrepatria. Considerando i bastimenti salpati dagli scali italiani, soltanto 101 su 516 (19,6%) battono bandiera nazionale, mentre più consueto è il ricorso alla nostra marineria per il trasporto in patria delle merci russe. In

<sup>19</sup> Cfr. V. GIURA, *La marina napoletana in Mar Nero dal 1841 al 1860*, in *Studi in memoria di Luigi Dal Pane*, a cura di R. Zangheri, Il Mulino, Bologna 1982, pp. 757-767.

<sup>20</sup> S. CASTIGLIA, *Movimento complessivo delle navigazioni dal porto di Odessa nel 1870 e parte presavi dalla marina di commercio italiana*, «Bollettino Consolare», 1870, parte II, p. 349.

<sup>21</sup> *Id.*, *Navi nei porti di Azov*, «Bollettino Consolare», 1877, parte II, pp. 625-626.

<sup>22</sup> ARCHIVIO STORICO - MINISTERO AFFARI ESTERI, Serie Politica A, b. 108, fs. 2, G. VOLTATTORNI, *Rapporto sul movimento della navigazione in Russia durante l'anno 1887*.

<sup>23</sup> *Ns.* elaborazione da MINISTERO DELLE FINANZE, *Bollettino di legislazione e statistica doganale e commerciale*, XVIII, Novembre e Dicembre 1901, Roma 1901, pp. 1055-1070.

questo caso sventolano il tricolore 141 dei 273 (51,6%) bastimenti giunti nello stesso anno nei porti della penisola, con un carico pari al 58% del totale.

Tuttavia, nonostante la condizione dei trasporti fosse decisamente sfavorevole, essa non risulta un ostacolo insuperabile per il commercio con l'estero. La strategia dell'attenzione manifestatesi già all'indomani dell'Unità con la stipula dei trattati con i principali paesi dell'area orientale (Persia, Giappone, Cina) e il mantenimento di buoni rapporti con la Russia riflette finalità ben precise, legate prima di tutto alla possibilità di fare affidamento su prodotti e materie prime in quel momento necessari per lo sviluppo e la ripresa di alcuni settori portanti dell'economia agraria del nuovo regno<sup>24</sup>. In realtà, specifiche e cogenti questioni di approvvigionamento si sposano con la rapida espansione degli scambi coinvolgendo in maniera differenziata i diversi paesi a seconda della maggiore o minore proiezione internazionale delle rispettive economie. Nella forbice tra necessità e possibilità tipica del modello liberoscambista e nel gioco dell'import-export favorito dalla rarefazione della lira per l'adozione del corso forzoso fino agli inizi degli anni '70<sup>25</sup>, si guarda anche ai probabili sviluppi delle relazioni economiche con l'Oriente, nonostante il dinamismo mercantile che si concentra nella sfera occidentale del mondo sembri relegare in una posizione marginale le battaglie che si affrontano nell'area opposta.

## 2. *Un mercato di rifornimento: i termini dello scambio*

Gli esordi sul mercato internazionale del nuovo regno, almeno fino alla guerra commerciale con la Francia, si risolvono per oltre il 90% nei rapporti con i principali paesi europei. Queste destinazioni rimangono ampiamente prevalenti, nonostante che la partnership privilegiata con la Francia si incrini alla fine degli anni Ottanta dell'800. Da quel momento, oltre ad una ricomposizione delle traiettorie dello

<sup>24</sup> Cfr. N. RIDOLFI, *La «giovane» Italia fuori dall'Europa*, in *Quello che i numeri non dicono*, pp. 192-197.

<sup>25</sup> Su questi aspetti restano fondamentali le analisi di B. STRINGHER, *Gli scambi commerciali con l'estero e la politica commerciale italiana dal 1860 al 1910*, Hoepli, Milano 1911, pp. 7-16; mentre per le conseguenze del corso forzoso postunitario sul commercio internazionale si veda A. CAPANNA, O. MESSORI, *Gli scambi commerciali dell'Italia con l'estero dalla costituzione del regno ad oggi*, Casa Editrice Italia, Roma 1940, pp. 51-52.

scambio nell'ambito europeo, il nostro commercio internazionale cerca di recuperare le quote perse sul continente seguendo le destinazioni del grande esodo migratorio, nella illusoria speranza di combinare le produzioni nazionali di beni primari con la etnicità dei consumi degli italiani fuori d'Italia. In tale sistema degli scambi, il versante orientale, in particolare la Russia, ha un ruolo secondario ma non irrilevante nelle strategie commerciali nazionali. Dal 1862 al 1901 le importazioni dal fronte orientale oscillano dal 3,8 al 12% del totale, mentre le esportazioni non si discostano per l'intero periodo dal 3% della massa di merci in uscita dal paese. I valori in larga misura dipendono dal ruolo sovrachiantante della Russia che nello stesso periodo copre ben oltre il 50% dell'interscambio con l'Oriente, mentre le esportazioni italiane verso quel paese vanno progressivamente riducendosi, passando dall'87 al 30% del totale dei beni assorbiti dall'intera area orientale<sup>26</sup>. I saldi commerciali negativi<sup>27</sup> indicano chiaramente la funzione di tali aree per il sistema di approvvigionamento italiano. Si tratta essenzialmente di mercati di rifornimento piuttosto che di sbocco, ai quali l'Italia ricorre sia per beni di assoluta necessità come il grano sia per materie prime meno importanti ma vitali per le sorti di alcuni piccoli ma dinamici comparti manifatturieri, altrimenti penalizzati dalla improvvisa penuria o dalla scarsità di tali beni sui mercati più vicini. La Russia, anche per la preferenza dell'industria molitoria italiana per un tipo di cereale particolarmente adatto al miscelamento con il più mediocre prodotto locale, è il principale fornitore di grano sino alla prima guerra mondiale e il suo peso, dopo aver subito la concorrenza USA negli anni Settanta, aumenta nel tempo fino a coprire i tre quarti del totale delle importazioni del prodotto negli anni Ottanta e il 73% delle esportazioni russe in Italia<sup>28</sup>. L'importanza di tale commercio rende i consoli italiani in

<sup>26</sup> Ns. elaborazioni da G. FEDERICO, S. NATOLI, G. TATTARA, M. VASTA, *Il commercio estero italiano 1862-1950*, Collana storica della Banca d'Italia, Laterza, Roma-Bari 2011, pp. 31-48.

<sup>27</sup> STRINGHER, *Gli scambi commerciali*, p. 58. Bonaldo Stringher, analizzando i dati del commercio italiano con Russia, Cina, Giappone, India, dominions asiatici inglesi e Turchia asiatica, calcola che, in termini di moneta corrente, il valore percentuale delle esportazioni sulle importazioni nel 1891 è pari al 15%; mentre dieci anni più tardi il rapporto si è leggermente modificato passando al 17%.

<sup>28</sup> FEDERICO, NATOLI, TATTARA, VASTA, *Il commercio estero italiano*, p. 37. L'altra voce importante dell'interscambio italo-russo è il petrolio. La sua rilevanza, però, rimane limitata – poco più dell'1% del totale dei prodotti esportati dalla Russia e per questo quasi sempre trascurato nei rapporti consolari – per la forte predominanza degli USA. Ma dopo la prima guerra mondiale, il grano russo importato diminuisce

terra russa particolarmente attenti alle vicende economiche di quella nazione soprattutto nella sua regione più dinamica, costituita dalle aree meridionali che si affacciano sul Mar Nero e sul Mare di Azov. Le relazioni inviate a Roma assumono, più di quanto è dato riscontrare in quelle costruite alle latitudini opposte, la forma di vere e proprie schede paese, ricche di dati e di valutazioni relative al commercio italiano. Soprattutto nel corso degli anni Settanta, i consoli a contatto con l'epicentro del grande mercato granario russo monitorano le trasformazioni e le potenzialità di una area di «397 mila kmq, con 5 milioni di persone, con un gran movimento di culture e emigranti» che con «Odessa, Tangurog, Rostov, insieme alle loro province sono i luoghi più dinamici dell'economia del paese»<sup>29</sup>. Se inizialmente l'attenzione è tutta centrata su Odessa, sul porto e sulla sua crescita urbana, in parte legata alle dimensioni delle comunità di stranieri che ruotano intorno alla gestione del commercio del grano<sup>30</sup>, successivamente è lo sviluppo complessivo dell'area ad essere analizzato in relazione ai contraccolpi sui consolidati assetti degli scambi con l'Italia.

La decadenza commerciale di Odessa – scrive nel 1876 il viceconsole Gianoli – deve attribuirsi a nuove circostanze; e cioè da una parte l'esportazione cominciò ad effettuarsi da Nicolariëff e da Sebastopoli, e dall'altra lo sviluppo delle reti ferroviarie procurò la possibilità ai grani russi di pervenire agli esteri consumatori abbandonando l'antica via del mare<sup>31</sup>.

Se la moltiplicazione dei centri di mercato e l'estensione delle vie di comunicazione sono percepite come un ulteriore ostacolo per la

mentre cresce la voce relativa al petrolio e ai suoi derivati. In realtà, la maggiore dipendenza dal greggio russo scaturisce, nei primi del '900, da accordi di cartello russo-statunitensi che riequilibrano il flusso di importazioni nel nostro paese. Al riguardo, Epicarmo Corbino notava che «l'importazione era fatta principalmente dalla Russia e dagli Stati Uniti, che per qualche tempo lottarono vigorosamente, ma quella lotta illanguidi dopo l'accordo intervenuto nel 1896, tra i rappresentanti in Italia dei petroli delle due provenienze, allo scopo di dividersi pacificamente il mercato italiano in proporzione, forse, dell'entità delle rispettive produzioni», E. CORBINO, *Annali dell'economia italiana*, IV, L. Da Vinci ed., Città di Castello 1937, pp. 154-155.

<sup>29</sup> G. BOCCARDO, *Immigrazione, emigrazione e colonie nella Russia meridionale*, «Bollettino Consolare», 1875, parte II, p. 498.

<sup>30</sup> S. CASTIGLIA, *Sulle condizioni dell'agricoltura, industria e commercio della provincia di Odessa*, «Bollettino Consolare», 1871, parte II, pp. 260-264; Id. *Lavori pubblici ad Odessa e nella Russia meridionale*, ivi.

<sup>31</sup> F. GIANOLI, *Rapporto sulle cause della decadenza commerciale di Odessa*, «Bollettino Consolare», 1876, parte I, p. 118.

penetrazione dei nostri prodotti nella terra degli zar, è ancora più evidente la consapevolezza degli osservatori istituzionali della più generale difficoltà a confrontarsi con un paese avviato sulla strada della crescita economica e dell'industrializzazione che fa ricorso agli stessi strumenti di politica daziaria protezionista adottati a partire dalla fine degli anni Settanta anche dall'Italia. I progressi ottenuti dalla Russia in campo economico, in virtù delle scelte politiche imperiali, sono assunti dai nostri consoli quasi come modello da imitare per la capacità di intervenire a trecentosessanta gradi sul tessuto produttivo nazionale promuovendo tanto le industrie pesanti quanto le attività più leggere allo scopo di limitare la dipendenza dall'estero<sup>32</sup>. Questo obiettivo, per il commercio italiano, si traduce nell'allargamento della forbice tra importazioni ed esportazioni secondo un rapporto in lire correnti che, dal 1862 al 1901, passa da 2 a 12 lire per ogni lira dei beni esportati in territorio russo<sup>33</sup>, a conferma non solo della dipendenza dalle esportazioni russe ma anche delle difficoltà per le nostre merci di trovare spazio sul mercato locale.

Ma se i *terms of trade*, nel caso della Russia, riflettono le diverse necessità dei due partners e la strutturale dipendenza italiana dal grano russo, molto più condizionati da esigenze temporanee e settoriali sono i rapporti di scambio con i paesi del sud est asiatico. Il commercio con i porti d'Oriente avrebbe visto per tutti gli anni Settanta dell'800 una crescita molto limitata in larga misura dipendente dalla variabilità della domanda italiana di alcuni beni disponibili in alcuni paesi di quell'area. Le importazioni sono composte in gran prevalenza da seta greggia proveniente in particolare dalla Cina per sostenere le attività espansive della industria serica nazionale e, allo stesso tempo, contrastare la concorrenza estera su quel mercato<sup>34</sup>. A sostegno del

<sup>32</sup> M.A. PINTO, *Sul movimento industriale, commerciale, amministrativo e sociale dell'impero russo*, «Bollettino Consolare», 1874, parte I, pp. 278-284. Sulle caratteristiche della crescita economica russa in una prospettiva di lungo periodo cfr. G.P. CASELLI, *La Russia nella prima e seconda globalizzazione. Differenze e similarità*, «European Journal of Sustainable Development», 3 (2014), pp. 41-52.

<sup>33</sup> FEDERICO, NATOLI, TATTARA, VASTA, *Il commercio estero italiano*, pp. 124-125 e 128-129.

<sup>34</sup> Cfr. A. DE ANGELI, *Il commercio della seta tra Italia e Cina (1850-1915)*, in *Proceedings of the XV Conference of Italian Association for Chinese Studies*, Venezia 2017, pp. 62-72. In termini statistici, facendo ricorso ai dati riportati da Stringher che per quanto limitati a pochi anni hanno il pregio di essere disaggregati per tutti i paesi asiatici, il volume degli scambi con la Cina cresce in modo esponenziale tra la fine dell'800 e i primi anni del secolo successivo. La percentuale delle importazioni cinesi

più tradizionale settore tessile si spiegano anche gli acquisti di cotone dall'India, più a buon mercato di quello americano che era contrattato su Londra. Tali commerci, come documentano accuratamente negli anni i consoli a Bombay, possono sfruttare la regolarità del servizio dei vapori della Rubattino, sui quali viaggiano più dei tre quinti della crescente quantità di balle destinate alla industria tessile italiana (dalle 15 mila del 1869 alle 58 mila del 1878) imbarcate nel porto di Bombay<sup>35</sup>. Dalle stesse fonti si apprende come l'esistenza di una linea di navigazione nazionale, per l'esigenza di riempire le stive per ammortizzare il viaggio in zavorra dell'andata, favorisca l'imbarco di partite minori di altre merci (semi oleosi, spezie, pelli grezze) destinate non soltanto ai porti italiani ma anche, attraverso il San Gottardo, ad altre piazze europee. Certo è che il poter fare affidamento su un servizio di trasporto nazionale contribuisce a diversificare in qualche misura un panorama degli scambi altrimenti pienamente controllato, come nel caso della seta cinese, dalle case di commercio e dalla compagnia di navigazione P&O inglesi. È significativo che dei 26 italiani e delle due case di commercio la cui presenza è accertata in Cina nel 1875 nessuno ha a che fare con i traffici mercantili con la madrepatria, essendo alcuni di essi impiegati presso società straniere, mentre le stesse due ditte italiane intermediano prodotti esteri<sup>36</sup>. In un sistema di scambi fondamentalmente anelastico, il ricorso ai mercati asiatici può rivelarsi determinante solo in relazione alla penuria di materie prime vitali per alcuni comparti o per l'esaurirsi dei tradizionali bacini di approvvigionamento.

L'attenzione per il Giappone è correlata a così stringenti esigenze. Il motivo per cui ci si rivolge al paese del Sol Levante è dettato dalla necessità di rifornire l'industria serica nazionale di uova di bachi da seta (seme-bachi), dal momento che quelli allevati in Italia e in Europa

in Italia, sul totale delle importazioni asiatiche nel nostro paese, passa dal 2,4% del 1891 al 35,4% del 1904. Ad essa va aggiunta, non solo perché allo stesso modo interessata al commercio della seta ma anche per il fatto che gli scambi con la penisola dipendono sul piano amministrativo dalla Legazione italiana di stanza in Cina, la quota giapponese, negli stessi anni, aumenta dall'0,5% al 6-9% del totale delle esportazioni dei paesi asiatici nel nostro paese, STRINGHER, *Gli scambi commerciali*, pp. 58-59.

<sup>35</sup> G. GALLIAN, *Commercio ed esportazione da Bombay nell'anno 1877*, «Bollettino Consolare», 1878, parte I, p. 123; F. BOZZONI, *Rapporto sul movimento commerciale nel porto di Bombay nell'anno 1879-80*, «Bollettino Consolare», 1881, parte I, p. 84.

<sup>36</sup> G. BRANCHI, *Rivista sommaria del commercio e della navigazione dei porti aperti della Cina nell'anno 1875*, «Bollettino Consolare», 1876, parte II, p. 722.

sin dalla fine degli anni Quaranta dell'800 sono flagellati dalla pebrina. L'entità dell'epizoozia e il ruolo strategico che riveste l'industria serica nel settentrione d'Italia, come pure nel Midi francese, generano una energica reazione tra gli operatori del settore. Essi affidano ad una particolare figura, i *semai*, il compito di reperire sul mercato internazionale le scorte necessarie del prezioso "seme". Le vicende di tale commercio e delle figure che gestiscono il sistema degli scambi con il Giappone sono state a più riprese ricostruite e documentate dalla storiografia italiana sull'Asia<sup>37</sup>. Integrando quelle informazioni con i meticolosi rapporti consolari si conferma e si definisce nelle sue effettive proporzioni la mobilitazione e il primato italiano sul mercato dei semi-bachi giapponesi. Tra la fine degli anni Sessanta e l'inizio dei Settanta, sono 70 gli intermediari italiani sui 90 di origine europea che operano sul più importante centro di smercio di Yokohama. Tra il 1868 ed il 1870 le case commerciali italiane iscritte alla camera di commercio di quella città passano da 5 a 10 e la preponderanza degli affari nel settore trova conferma nel rapporto tra il totale dei connazionali residenti e il numero delle case commerciali: 10 su 30 per l'Italia e 108 su 753 per il resto degli stranieri. Nonostante le difficoltà finanziarie derivanti dall'assenza di banche italiane in loco e dalla necessità di regolamentare i pagamenti in sterlina con gli istituti inglesi presenti, le nostre importazioni di seme-bachi coprono il 70-80% del totale, per un numero di cartoni che in quegli anni oscilla da un milione e 200 mila ai due milioni, ed un valore che in considerazione anche delle forti speculazioni da parte dei produttori giapponesi raggiunge i 15-20 milioni negli anni Sessanta e Settanta, per poi diminuire progressivamente con l'attutirsi della ondata epidemica della pebrina in Europa<sup>38</sup>.

Nello scorcio degli anni Ottanta, mentre l'esportazione del seme-bachi va riducendosi, il Giappone ridiventa punto di riferimento per le sorti di un altro settore manifatturiero che, per quanto assai meno rilevante rispetto a quello serico, ha fatto le fortune del piccolo

<sup>37</sup> Cfr. C. ZANIER, *Semai, setaioli italiani in Giappone (1861-1880)*, Cleup, Padova 2006; ID., *Setaioli italiani in Asia. Imprenditori della seta in Asia centrale (1859-1871)*, Cleup, Padova 2008.

<sup>38</sup> V. LA TOUR, *Sul mercato del seme dei bachi da seta*, «Bollettino Consolare», 1872, parte I, p. 310; C. REBECCHI, *Sul commercio e sulla navigazione in Giappone durante gli anni 1867, 1868, 1869, 1870*, «Bollettino Consolare», 1874, parte I, p. 243; D. DE BARRIJS, *Mercato del seme dei bachi di seta a Yokohama nel 1871*, «Bollettino Consolare», 1872, parte I, p. 363; *Relazione di viaggio alla R. legazione italiana a Tokyo. Rapporto del sig. Isidoro dell'Orso*, «Bollettino Consolare», 1875, parte I, p. 161.

ma dinamico *cluster* della lavorazione del corallo della cittadina campana di Torre del Greco. La crescita a tratti convulsa della manifattura del corallo torrese alla metà del secolo XIX, quando il settore giunge a contare 80 opifici con oltre 4 mila occupati e una flotta di 402 imbarcazioni coralline di proprietà di 150 armatori con 4.147 marinai, aveva determinato lo sfruttamento indiscriminato del giacimento corallifero di Sciacca<sup>39</sup>. Con l'esaurimento della barriera corallina siciliana, il Giappone diviene di particolare importanza per l'industria torrese, perché la rifornisce di una materia prima che si segnala, oltre che per la varietà dei colori, per le sue enormi dimensioni, dato che un cespo di corallo "sciacca" misura non più di 30 cm ed è poco ramificato, mentre un cespo del mar del Giappone può giungere fino ad un metro e mezzo, con una ramificazione ridondante e un peso di 12 kg<sup>40</sup>. Per necessità e convenienza, l'esportazione del corallo giapponese in Italia, dalla fine degli anni Ottanta dell'800 al primo decennio del '900, sotto il controllo diretto di un manipolo di corallari stabiesi stabilitisi a Kobe, aumenta da 30 fino a 70 tonnellate, prima che la tariffa protezionista nipponica del 1912 non decreti una caduta del flusso commerciale<sup>41</sup>.

Alla luce di quanto detto, è evidente che gli scambi tra l'Italia e l'Oriente sono fortemente sbilanciati dal lato delle importazioni dall'area. È una condizione non desiderabile, perché registra un divario difficilmente colmabile con ciò che quei mercati possono mutuare da una economia ancora largamente agraria. Il paniere dei nostri principali prodotti di esportazione (olio, vini, agrumi, riso, seta greggia, zolfo) non trova riscontro nei gusti e nelle preferenze dei consumatori o deve fare i conti con la agguerrita concorrenza di altri paesi ben più radicati in quei contesti e con organizzazioni commerciali assai più pervasive ed efficaci. Le difficili condizioni dello scambio, infine, come abbiamo visto nel caso della Russia e in parte del Giappone, scontano con l'Italia la similarità dei processi economici basati sull'u-

<sup>39</sup> Cfr. G. MAZZEI MEGALE, *L'industria del corallo in Torre del Greco. Notizie economiche statistiche sulla pesca e la lavorazione del corallo esercitata dai torresi*, Tipografia dei comuni, Napoli 1880; L. PERUZY, *Il corallo e la sua industria*, Gaspere Casella, Napoli 1923.

<sup>40</sup> B. LIVERINO, *Il corallo: dalle origini ai nostri giorni*, Edizioni dell'Arte Tipografica, Napoli 1998, p. 50.

<sup>41</sup> F. DE GOZUYETA, *Rapporto annuale pel 1882*, «Bollettino Consolare», 1883, parte I, p. 360; *Importazione ed esportazione dal Giappone negli anni 1889-90*, «Bollettino del Ministero degli Affari Esteri», 1891, p. 361; A. GUASCO, *La pesca del corallo nel Giappone*, «Bollettino del Ministero degli Affari Esteri», 1912, p. 256.

so delle politiche fiscali come disincentivo o al più come strumento selettivo per orientare le importazioni nei settori industriali emergenti. Tanti ostacoli che si sommano alla esile presenza economica ed istituzionale italiana in quelle realtà. Si tratta di pochi avamposti che agiscono dentro contesti fortemente modellati dal controllo coloniale, senza essere espressione, a differenza di quanto accade oltre atlantico, di consistenti comunità di emigranti in cerca di tutela, rappresentanza ed anche di un mercato etnico di riferimento. Ad una così sparuta pattuglia di connazionali lì residenti spetta il compito di preservare i principali flussi commerciali con il proprio paese, ma anche di aprire, pur nelle difficoltà date, possibili varchi per le nostre esportazioni. È un compito arduo costretto a dispiegarsi lungo sentieri incerti e diversi da quelli segnati dalla esistenza, dai bisogni ma anche dai conflitti che le tante *little italies* sparse nel mondo generano nella dialettica tra le parti influenzando la densità, e per altri versi la vischiosità della rete istituzionale fuori dai confini nazionali<sup>42</sup>.

Al riparo dagli affollati parterre degli italiani all'estero, chi opera in Oriente, a partire dai rappresentanti istituzionali, si trova a godere di una maggiore autonomia di movimento, declinando senza eccessive costrizioni istituzionali le sfide lanciate dal mercato. Raccogliendo, in particolare, le suggestioni di quanti hanno intravisto proprio nei consoli «una saggezza che nasceva oltre che dalla loro esperienza sul posto anche da una visione *super partes* della situazione economica»<sup>43</sup>, in quest'ultima parte del lavoro considereremo le scelte e i comportamenti dei nostri consoli in Oriente valutandone il contributo offerto allo sviluppo delle relazioni economiche internazionali del proprio paese.

### 3. *Consoli e mercato*

Nel sud-est asiatico, negli anni del grande esodo migratorio italiano sono censiti non più di nove mila italiani: un granello di sabbia, meno dello 0,3% della fiumana di connazionali che in quegli anni lasciano il paese<sup>44</sup>. Nella stessa Russia, dove prima dell'Unificazione, intorno al commercio del grano, si erano create consistenti e dinamiche comunità di italiani, provenienti soprattutto dal regno borboni-

<sup>42</sup> COLAFRANCESCHI, *A guisa di un immenso molo*, p. 18.

<sup>43</sup> P. NARDONE, *Visto dall'estero: il commercio tra l'Italia e i suoi distretti consolari dai dati dell'inchiesta industriale del 1874*, in *Quello che i numeri non dicono*, p. 222.

<sup>44</sup> CAPANNA, MESSORI, *Gli scambi commerciali dell'Italia*, p. 75.

co<sup>45</sup>, negli stessi anni non si contano più di tre mila presenze, per due terzi concentrate nella città di Odessa. Nella “Perla del mar Nero”, come è più nota la capitale marittima dell’Ucraina, alla diminuzione dei nostri connazionali fa riscontro l’aumento di greci ed ebrei che per la spiccata capacità di fare rete e costruire efficaci network etnici sono in grado di insidiare, tra lo stupore ed il disappunto del nostro personale diplomatico, il primato commerciale per merci, come l’olio, nelle quali l’Italia vanta un indiscusso primato produttivo<sup>46</sup>.

È fatto inconcepibile – si fa notare a questo proposito in una corrispondenza dalla Russia meridionale, sottolineando i margini di miglioramento del commercio di olio che già copriva oltre un terzo delle nostre esportazioni in quel paese – come l’Italia ricca come è di olio d’ogni qualità, prenda parte sì meschina nel traffico degli oli e lasci quasi interamente alla Grecia quest’importantissimo ramo di commercio; abbenché dalle esperienze tentate si ottenessero reali profitti e risultati oltremodo soddisfacenti<sup>47</sup>.

In realtà, lasciata l’importante e numerosa comunità italiana di Alessandria d’Egitto con il suo corollario di istituzioni (Banca di Roma, Camera di Commercio) che ne attesta la rilevanza economica e sociale nel contesto del paese africano<sup>48</sup>, la nostra presenza in Oriente diventa sempre più sparuta e poco impregnata di spirito nazionale. Anche in Russia, la lunga storia dell’insediamento italiano finisce per sbiadire le sue appartenenze in un processo di forte integrazione, «tanto che alcuni sono passati all’ortodossia con un nome slavo»<sup>49</sup> e, nel miglior dei casi, «pur conservando nel cuore l’affetto per la patria, non restano estranei alla vita del paese in cui sono ospiti, anzi vi prendono parte con sommo entusiasmo»<sup>50</sup>. In continuità con un mondo

<sup>45</sup> H. ROJAS GOMEZ, *Migrazioni italiane in Crimea e nuova Russia: tracce, fonti, contesti*, in *La Crimea tra Russia, Italia, Impero Ottomano*, a cura di A. Ferrari e E. Pupulin, ed. Ca Foscari, Venezia 2017, pp. 117-144; A. FERRARI, *Quando Odessa parlava italiano*, «Limes», 2022, 4, pp. 141-145.

<sup>46</sup> E. SIFNEOS, *Greek Merchants in the Black and Azov Sea Ports facing hazard: Some Implications of the Agency Theory and the Resource-based View*, in *Mediterraneo e/è Mar Nero. Due mari tra età moderna e contemporanea*, a cura di L. Mascilli Migliorini e M. Mafrici, ESI, Napoli 2017, pp. 237-248.

<sup>47</sup> *Immigrazioni, emigrazioni e colonie nella Russia Meridionale*, «Bollettino Consolare», 1875, parte II, p. 564.

<sup>48</sup> MORICOLA, *Tra politica e affari*, pp. 35-56.

<sup>49</sup> A. GHERZI, *Le colonie italiane in Russia, Pietroburgo*, «Bollettino del Ministero degli Affari Esteri», 1891, p. 128.

<sup>50</sup> N. SQUITTI, *Le colonie italiane nel distretto consolare di Odessa*, «Bollettino del Ministero degli Affari Esteri», 1903, p. 180.

di frontiera poco identificabile con i *cliché* sociali prevalenti in patria, anche i consoli di carriera di stanza in Oriente mostrano più di una dissonanza con il profilo prevalente nel personale diplomatico postunitario, in gran parte proveniente dalle file della aristocrazia, con una spiccata preferenza per la professione forense e l'impiego pubblico<sup>51</sup>. Al contrario, molti degli indizi raccolti per i primi rappresentanti italiani in quei paesi descrivono provenienze e formazioni più coerenti con la narrazione esotica ed avventurosa di terre così lontane. Vi si fondono, per alcuni, come Salvatore Castiglia, console ad Odessa nei primi anni '70, posizioni politiche radicali e spiccate passioni per la materia commerciale<sup>52</sup>. Castiglia segue le orme di Nino Bixio, garibaldino della prima ora, convinto assertore dell'espansionismo commerciale verso Oriente fino al punto da trovare la morte per febbre gialla nel 1873 a Singapore mentre, dopo aver lasciato la carica di senatore, si era dedicato al commercio con il Levante armando un vascello, il *Maddaloni*, di tre mila tonnellate a vela e a vapore<sup>53</sup>. Altrettanti elementi di originalità si colgono nei protagonisti della rete consolare nel sud-est asiatico, spesso provenienti da ambienti che ruotano intorno alla Società italiana di esplorazioni geografiche e commerciali<sup>54</sup> o sodali di un personale politico, come il ministro dell'Agricoltura, Industria e Commercio, Luigi Torelli, convinto assertore dei vantaggi del canale di Suez e di un espansionismo commerciale pacifico sen-

<sup>51</sup> Cfr. *La formazione della diplomazia italiana. 1861-1915*, Atti del Convegno tenuto a Lecce nel 1987, a cura di L. Piletti e F. Grassi, Università di Lecce, Franco Angeli, Milano 1989.

<sup>52</sup> F. BRANCATO, *Salvatore Castiglia*, in *Dizionario Biografico degli Italiani*, 22, Istituto dell'Enciclopedia Italiana, Roma 1979.

<sup>53</sup> Sulla figura di Nino Bixio, in particolare sulle sue vicende mercantili in Asia, si veda P. DEL VECCHIO, *Nino Bixio e l'Indocina*, F. Casanova, Torino 1877.

<sup>54</sup> La spinta alla promozione commerciale degli interessi nazionali in Oriente da parte di tale sodalizio è, ancor più, testimoniata dall'attività di Giuseppe de' Luigi, studioso di problemi coloniali, laureato in lingue dell'Estremo Oriente all'Istituto Orientale di Napoli, segretario della Società dal 1907 al 1913, che guidò all'inizio del '900 una importante missione in Cina, con l'obiettivo di assicurare all'Italia un posto tra le potenze imperialiste, oltre la tradizionale area di influenza di Tianjin, tramite la costruzione di un servizio marittimo diretto fra l'Italia e l'Estremo Oriente per favorire i reciproci traffici diretti. Tali obiettivi, però, furono annullati dal drastico ridimensionamento dello strapotere europeo in seguito alla rivoluzione repubblicana di Sun Yat-Sen. F. SURDICH, *La società italiana di esplorazioni geografiche e commerciali e la Cina: la spedizione di Giuseppe de' Luigi (1909-1910)*, in *Italia e Cina, un incontro di lunga durata*, a cura di L. Viganoni, Tiellemmedia Editore, Roma 2008, pp. 106-107.

za alcun risvolto coloniale. Ma soprattutto si segnalano per il loro attivismo in campo economico e commerciale figure (per es. Ribecchi, Fè d'Ostiani) con solidi interessi nell'industria tessile e, dunque, particolarmente motivati a curare le relazioni con i paesi vocati alla produzione della seta greggia. Queste vicende biografiche andrebbero approfondite e ampliate per un arco temporale anche più lungo in relazione non soltanto ai risvolti politici o culturali della presenza italiana in Oriente<sup>55</sup>, ma anche delle attività di promozione degli interessi economici nazionali in un quadro di oggettive difficoltà organizzative e di progressiva burocratizzazione dell'istituzione consolare<sup>56</sup>. Tenendo conto di tutti questi elementi, l'impegno dei consoli sul fronte commerciale non è irrilevante e in molti casi mostra intuizioni, capacità di protagonismo e lucidità analitica che non sempre è dato riscontrare con la stessa frequenza e valenza nella routine del lavoro diplomatico. Dai loro rapporti scaturisce uno sforzo a trecentosessantasei gradi per facilitare il contatto delle ditte italiane con le case di commercio stabilite nei distretti di competenza o per suggerire importazioni di prodotti che le industrie nazionali avrebbero potuto convenientemente fornire. Ma ben oltre tali funzioni, non è isolato a queste latitudini che il console funga da commissionario per la vendita di prodotti della madrepatria. Di ciò, per esempio, si fa carico il console di Singapore, venendo incontro alla richiesta di Nino Bixio di verificare la commerciabilità di vini, prodotti alimentari, sale marino, salgemma imbarcati da *Il Maddaloni* in Sicilia. Il tentativo ha esiti

<sup>55</sup> Sul prevalere di tali finalità politico-culturali, si vedano, per esempio, G. IANNETTONE, *Presenze italiane lungo le vie dell'Oriente nei secc. XVIII e XIX nella documentazione diplomatica consolare italiana*, ESI, Napoli 1984; M. IHJI, *Alessandro Fè d'Ostiani e il Giappone. Il suo contributo agli scambi culturali tra Venezia e il Giappone*, «Rivista dell'Istituto Nazionale di Archeologia e Storia dell'Arte», 57 (2002), pp. 411-434.

<sup>56</sup> Va rilevato, a proposito della organizzazione materiale dei nostri consolati, che sulla retribuzione del console, per esempio, ricadono anche le spese del personale, giustificando, soprattutto in Oriente, l'istituzione di modesti uffici di rappresentanza. Cfr. F. ZAVARESE, *Commercio e diplomazia: le occasioni perse dall'Italia con il Giappone negli anni 1873-1889*, parte I, «Il Giappone», vol. 43 (2003), pp. 57-81; parte II, *ivi*, 44 (2004), pp. 135-161. Le crescenti difficoltà nel favorire la promozione del commercio estero risentono, però, soprattutto della eccessiva centralizzazione del rapporto tra i soggetti privati e le istituzioni, in particolare tra imprenditori e governo con la riduzione di spazio ed autonomia ai consoli nell'interlocuzione con gli operatori economici e le loro associazioni di categoria. Cfr. S. COLAFRANCESCHI, *Affari nel mondo. Il MAIC e l'imprenditoria italiana di fine Ottocento*, «Clio», 4 (2001), pp. 717-747.

modesti rafforzando nel rappresentante diplomatico la consapevolezza che le potenzialità del grande emporio dell'*entrepôt* cinese possano essere sfruttate soltanto adattando le nostre produzioni di punta ai gusti dei consumatori locali:

Fin d'ora l'Italia potrà mandare qui non pochi generi come i vini, le conserve, i salumi, cappelli di feltro etc. però converrebbe non illudersi, cominciando prudentemente con dei saggi, indi ponderatamente procedere nell'esame dei bisogni di questi siti, adattando il prodotto al desiderio, sempre misurandosi colla concorrenza ed essendo anche preparati a qualche rovescio, inevitabile a chi comincia<sup>57</sup>.

Costretti a confrontarsi, senza mediazione o filtri, con mercati difficili, culturalmente e socialmente assai diversi da quelli europei, per di più controllati dalla invincibile potenza coloniale inglese, i consoli italiani si trovano quasi loro malgrado a sviluppare una maggiore sensibilità per le tecniche e le regole del marketing, censurando i ritardi della nostra organizzazione commerciale, gli scadenti standard qualitativi delle merci e il carattere speculativo dei nostri operatori economici. La cattiva qualità delle merci è la questione più spesso sollevata. Dalle numerose testimonianze diplomatiche emerge la scarsa considerazione da parte degli operatori economici dei possibili clienti con l'abitudine di destinare ai mercati orientali le seconde scelte delle loro produzioni, confezionate e presentate in modo approssimativo ma ridondante nella forma e nei colori per colpire l'attenzione degli sprovveduti avventori. Sono considerazioni che gli stessi consoli affidano a circuiti di informazioni meno istituzionali, come le riviste commerciali, nel tentativo di sensibilizzare direttamente una platea più vasta di addetti ai lavori. «È lamentata – si legge sul *Bollettino delle informazioni commerciali* del 1886 – la poca scrupolosità di negozianti nostri che mandano in India non solo vini di tipi non sempre uguali al campione ma tentano indelicatamente di lucrare sulla quantità contenuta nelle bottiglie»<sup>58</sup>.

Si tratta di un campionario di comportamenti illeciti più o meno gravi che riflettono i pregiudizi dei negozianti verso i consumatori locali, descritti come persone disinteressate alla qualità delle merci,

<sup>57</sup> C.S. FESTA, *Sui campioni di merci italiane inviate a Singapore dal sen. Nino Bixio*, «Bollettino Consolare», 1874, parte I, p. 24.

<sup>58</sup> *Commercio tra l'Italia e l'India*, «Bollettino di notizie commerciali», III (1886), p. 503.

quanto piuttosto ingenuamente attratte da «etichette variopinte, di cordelline ed altro»<sup>59</sup>. Vittime dei loro pregiudizi, essi finiscono per prestare poca attenzione ai reiterati appelli dei consoli che, dalla stessa tribuna a stampa, non si stancano di sottolineare le opportunità di mercato delle nostre produzioni tipiche, come «l'industria dei prodotti alimentari che può benissimo rivaleggiare con quelle di altri paesi, ma ciò che manca ad essa è la pubblicità»<sup>60</sup>.

Ma gli interventi dei consoli non si limitano alla denuncia della debolezza dell'iniziativa privata. Anzi, quando alla funzione diplomatica si abbina un trascorso imprenditoriale i risultati sono sorprendentemente originali ed avanzati sul piano delle strategie commerciali. È il caso del console Alessandro Fe d'Ostiani, appartenente ad una ricca famiglia di semai, il quale negli anni Settanta, oltre a premere per l'introduzione della lingua giapponese nel Collegio commerciale di Venezia, spinge per l'ammissione presso il Regio Istituto internazionale di Torino di alcuni allievi giapponesi che avrebbero studiato i processi di torcitura della sete e successivamente avrebbero fatto pratica negli stabilimenti della Zuppinger e Siber di Bergamo<sup>61</sup>. Il modello di collaborazione può intendersi come un primordiale tentativo di internazionalizzazione della produzione serica italiana, trasformando l'industria giapponese nel terminale di una filiera produttiva in grado di presidiare tanto a livello di domanda di materie prime che di offerta dei prodotti finiti l'intera area orientale comprese la Cina e l'India. In questa prospettiva si spiega anche l'impiego di tecnici italiani per la modernizzazione degli opifici nipponici, tra cui Ferruccio Vivanti, bresciano, esule a New York, nel 1872 trasferitosi a Yokohama per far conoscere le tecniche più avanzate di filatura e più tardi divenuto titolare di una florida corrente di esportazione negli stessi USA di seta greggia<sup>62</sup>.

Ma è più in generale, se pure con impegni variabili e commisurati all'importanza delle piazze, che i consoli conquistano la scena veicolando in prima persona la conoscenza e la diffusione dei prodotti della madrepatria allo scopo di richiamare ad un impegno comune le poche

<sup>59</sup> *Commercio d'esportazione d'Italia in Egitto. Relazione del sig. Campesato, commerciante*, «Bollettino di notizie commerciali», I (1885), p. 319.

<sup>60</sup> *Commercio delle paste alimentari a Singapore*, «Bollettino di notizie commerciali», II (1889), p. 62.

<sup>61</sup> ZANIER, *Semai, setaioli italiani*, p. 231.

<sup>62</sup> *Gli italiani negli Stati Uniti d'America*, Italia American Directory, New York 1906, p. 465.

case commerciali italiane operanti in loco e, quando esse mancano, sostituendole addirittura con un intervento diretto delle stesse strutture consolari. È quanto capita a Manila dove, nel 1891, è possibile organizzare una mostra campionaria esclusivamente grazie all'interessamento del console italiano che mette a disposizione non soltanto un locale di sua proprietà per ospitare l'esposizione dei campioni che gli sono stati inviati dalle camere di commercio di Milano e Torino ma si incarica persino di raccogliere personalmente eventuali commissioni<sup>63</sup>.

Dai rapporti, pur senza generalizzare, in definitiva, emerge una figura consolare in possesso di una adeguata conoscenza *market specific* del contesto in cui opera, interprete attenta dei segnali che provengono dalla società locale e degli spazi che realisticamente possono essere occupati dai nostri operatori economici, ma anche avveduta sul piano della mediazione politica, accreditandosi con le autorità locali per il proprio atteggiamento anticolonialista e per le evidenti affinità economiche. Grazie alla sagacia politica dei loro rappresentanti diplomatici, per esempio, i semai italiani in Giappone ottengono una relativa libertà di movimento rispetto agli altri stranieri residenti stabilendo proficui rapporti d'affari sulla base della comune appartenenza alla "civiltà della seta"<sup>64</sup>. A dimostrazione di meno scontati approcci alla individuazione degli strumenti più idonei per la penetrazione mercantile in quei difficili contesti, il generico appello «per stabilire una casa commerciale la quale oltre ad occuparsi delle commissioni loro, lavorasse su questi mercati senza essere obbligati, come siamo ora, all'opera di case estere»<sup>65</sup> è più spesso accompagnato da incalzanti raccomandazioni sulla qualità degli agenti commerciali, perché «ad aumentare l'opera dei vecchi commercianti, l'Italia potrebbe avere un buon elemento in tutti quei bravi giovani che, compiuti gli studi nelle scuole commerciali di Venezia, di Genova e di Bari, si siano già avviati nei traffici»<sup>66</sup>. Il richiamo al capitale umano come valore aggiunto per accumulare conoscenze, skill

<sup>63</sup> F. REYES, *Mostra campionaria a Manila*, «Bollettino di notizie commerciali», IX (1892), p. 1113, ma si vedano nello stesso periodico analoghe iniziative a Calcutta e Singapore: *Mostra campionaria di prodotti a Calcutta*, IV (1888), p. 929; *Singapore: rapporto del Real Console*, V (1889), p. 997.

<sup>64</sup> *Relazione sopra un viaggio all'interno del Giappone*, «Bollettino Consolare», 1875, parte I, p. 643, con testimonianze dei semai Pompeo Mazzocchi (p. 177) e Isidoro Dell'Oro (p. 165).

<sup>65</sup> F. GALLIAN, *Commercio di esportazione a Bombay*, «Bollettino Consolare», 1881, parte 1, p. 170.

<sup>66</sup> *Mezzi per accrescere il nostro commercio col Levante*, «Bollettino del Ministero degli Affari Esteri», 1890, p. 1237.

ed esperienza internazionale diventa via via più insistente soprattutto nella consapevolezza dei progressi che paesi come il Giappone vanno compiendo sulla strada dell'industrializzazione, modificando contestualmente il *pattern* degli interlocutori stranieri:

È certo – scrive con grande senso critico e realismo nel 1888 il console in Giappone Enrico Durand de La Penne – che senza molta attività, cura ed abilità non si può riuscire a lottare anche in modestissima parte coi provetti, intelligenti ed abilissimi nostri rivali europei-americani. [...] Però ad essere giusti ed imparziali bisogna convenire che l'Italia, almeno per molti anni ancora, non potrà avere col Giappone un commercio rilevante di importazione. Abbiamo visto quali sono gli articoli principali che questo paese chiede all'industria europea ed americana: locomotive, caldaie e macchine a vapore, macchine per filare, per tessere. Ghisa, acciaio, ferro; prodotti questi che l'Inghilterra, America del Nord, la Germania la Francia quasi esclusivamente forniscono a questo mercato e che noi stessi in gran parte domandiamo a quelle nazioni, perché lo stato delle nostre industrie non ci permette di fabbricarli ad un equal buon mercato<sup>67</sup>.

Le ambizioni, gonfiate dalla retorica del bel tempo perduto, che erano state suscitate dall'apertura del canale di Suez, sembrano alla fine dell'800 dissolversi nella constatazione di una difficile complementarità dell'Italia con la domanda estera dei più importanti paesi orientali. Paradossalmente il riconoscimento, nel 1890, da parte del Ministro degli Esteri Visconti Venosta per il lavoro dei regi rappresentanti diplomatici<sup>68</sup> è contestuale al processo di svuotamento delle loro funzioni, plasticamente espresso dalla raccomandazione di redigere sintetici rapporti commerciali e di astenersi dall'azione di «commissari o gestori di negozi»<sup>69</sup>. Un modo neanche troppo elegante per mettere una pietra tombale sopra i generosi tentativi dei consoli italiani in Oriente di rispondere alla difficile sfida di quei mercati.

### *Conclusioni*

Ad una valutazione complessiva non si può non condividere l'opinione di quanti ritengono che nei primi decenni postunitari, limita-

<sup>67</sup> E. DURAND DE LA PENNE, *Il commercio con il Giappone nei tempi presenti*, «Bollettino del Ministero degli Affari Esteri», 1889, pp. 802-803.

<sup>68</sup> *Circolare del Ministero degli Affari Esteri del 24 aprile 1890*, «Bollettino del Ministero degli Affari Esteri», 1890, p. 286.

<sup>69</sup> Ivi, *Circolare del Ministero degli Affari Esteri del 15 giugno 1890*, p. 40.

tamente a questa parte del mondo, «mancassero i mezzi per portare avanti una azione commerciale ampia, però rimane il dubbio che si potesse fare di più»<sup>70</sup>. Un interrogativo che trova, nonostante la rigidità dei *terms of trade*, più di una conferma nell'azione e nei suggerimenti operativi dei consoli del tempo. Al di là dei numeri, rimane aperta la questione se davvero l'azione su quei mercati si sia espressa al massimo delle possibilità o se, invece, la mancata sintonia tra gli avamposti consolari e i loro referenti istituzionali ed economici in patria non abbia generato un corto circuito che ha ingessato ai livelli più bassi i meccanismi di scambio. La comparazione con quanto avviene, negli stessi anni, sui mercati occidentali, più volte richiamata in queste pagine, indica una conduzione non univoca degli affari commerciali, uno strabismo giustificato dalla diversa densità degli scambi nonostante che complessivamente il ruolo dell'Italia liberale nel commercio con l'estero risulti inadeguato e in ritardo rispetto agli altri principali attori del mercato internazionale. Ma se, nei rapporti con i paesi europei e americani, la crescente intensità degli scambi induce ad un prolungato conformismo dei comportamenti dei protagonisti economici, la percezione economica dei paesi orientali rimane tutto sommato relegata in una dimensione esotica, destinata a consolidarsi in una visione simile «ad un sogno di mezza estate, più che una realtà a portata di mano»<sup>71</sup>. Eppure, proprio seguendo le tracce di quanti operano su quel versante, sembra cogliersi più nettamente il diletterantismo mercantile dei nostri operatori, ma ancor di più emerge come la proiezione economica italiana sui mercati internazionali sconti i ritardi di un sistema paese che non riesce a sviluppare una efficace politica commerciale, né è capace di costruire sinergie tra i vari livelli e canali dell'azione verso l'esterno dell'Italia. Le testimonianze dei consoli di stanza in Giappone e in Russia il più delle volte riflettono la consapevolezza di tali limiti suggerendo nuove modalità per entrare in mercati più complicati di quelli occidentali. In più di un passaggio del personale diplomatico si intravedono posizioni anticipatrici di un modello di penetrazione commerciale nelle piazze orientali basato sulla necessità di sapersi creare un mercato e non soltanto di fare i conti con quello che c'è. Da questo punto di vista, appaiono singolari le assonanze rilevate da Francesco Zavarese tra due rappresentanti

<sup>70</sup> ZAVARESE, *Commercio e diplomazia*, p. 161.

<sup>71</sup> L. DE MATTEO, *Verso il Mar Nero nella crisi del primo dopoguerra. Programmi governativi, imprese e investimenti italiani in Transcaucasia*, «Storia economica», XII (2009), 3, p. 332.

diplomatici italiani in Giappone che a distanza di più di un secolo, dal 1880 al 1990, ripropongono identiche critiche ai comportamenti degli imprenditori italiani che operano in questa parte del mondo<sup>72</sup>. I consoli costretti ad operare in solitudine in quelle trincee lontane annusano le difficoltà di contesto e si muovono traguardando i propri comportamenti in uno schema di sfida e risposta sempre più dipendente dalla capacità dell'elemento umano di guidare il processo di espansione attraverso un adeguato background di conoscenze e competenze. Allo stesso modo sono inascoltati, in particolare quando essi hanno uno spiccato profilo imprenditoriale, come suggeritori di una combinata strategia pubblico-privata per una più stabile azione di penetrazione commerciale, per competitive politiche di marchio e merchandising, per durature collaborazioni industriali con i produttori locali. Senza enfatizzarne la portata, ma nemmeno ignorarne il valore propositivo, si tratta di indicazioni che non troveranno allora e nemmeno successivamente in patria interlocutori disponibili nelle istituzioni e nemmeno nel ceto imprenditoriale e mercantile. Ancora alla fine del secolo scorso, alla luce delle crisi finanziarie in Russia e in alcuni paesi asiatici, con la svalutazione delle monete locali che aveva ulteriormente peggiorato il saldo commerciale italiano con quelle aree, si è tornato ad insistere, con titoli anche provocatori, sul fatto che «Marco Polo si è perso in Oriente»<sup>73</sup> e che da quelle parti il Made in Italy è «un sistema che non c'è»<sup>74</sup>. Sottolineando come alla dinamicità di quei mercati non abbia fatto riscontro un andamento positivo delle esportazioni italiane, si è puntato il dito sulla mancanza di una efficace offensiva diplomatico-commerciale, nonostante che verso il nostro paese non ci fosse alcun risentimento storico-coloniale, e sulla

<sup>72</sup> Ci riferiamo all'anonimo console che alla fine dell'800 già esortava i nostri imprenditori ad abituare i consumatori di quelle realtà con «sacrifici finanziari, uniformità ed uguaglianza nelle mercanzie e perfezione nell'imballaggio e nelle spedizioni». Un secolo dopo, un altro diplomatico, Ottone Maffei, avrebbe ribadito le stesse perplessità in un impietoso confronto con le qualità messe in mostra dai giapponesi sul mercato internazionale: «Sta di fatto che, mentre il giapponese per conquistare un mercato lo studia, lo analizza, adatta la sua produzione a quelle esigenze in un arco di tempo lungo ed investendo a vuoto per anni, ben pochi sono gli operatori occidentali che dimostrano la stessa solerzia e dispongono di risorse finanziarie per sfondare su quel mercato», ZAVARESE, *Commercio e diplomazia*, p. 156.

<sup>73</sup> A. DESIDERIO, *Marco Polo si è perso in Oriente*, «Limes», 1999, 1, pp. 111-116.

<sup>74</sup> M. DASSÙ, R. MAROTTI, *Made in Italy, il sistema che non c'è*, «Limes», 1998, 1, pp. 37-43, ma anche M. DASSÙ, *Per una strategia italiana verso la Cina: il mito di Marco Polo alla prova*, in *Laboratorio di Politica Internazionale dello Iai*, maggio 1997.

parzialità di un modello “fai da te” sostenuto soltanto dalla iniziativa delle medie imprese con una prevalente impronta mercantile. A distanza di oltre un secolo, insomma, le questioni intraviste agli inizi dell’Italia unita assumono un valore quasi profetico, mentre la guerra in Ucraina e le alterne vicende economiche del gigante cinese tornano ad interrogarci su quali politiche commerciali attuare nei confronti dei paesi ad est di noi.

GIUSEPPE MORICOLA  
*Università L’Orientale Napoli*