

Biblioteca  
Antichi Studenti

SOCIETÀ ITALIANA PER LE STRADE FERRATE MERIDIONALI  
Società anonima sedente in Firenze — Capitale L. 260 milioni interamente versato

ESERCIZIO DELLA RETE ADRIATICA

RELAZIONE  
SUL  
COMMERCIO DELL'ITALIA  
COLL'INDIA

6 Febbraio 1896 — 10 Maggio



BOLOGNA  
STABILIMENTO GIUSEPPE CIVELLI  
*Via Riva Reno, N. 56*  
—  
1896



SUL COMMERCIO DELL'ITALIA COLL'INDIA







SOCIETÀ ITALIANA PER LE STRADE FERRATE MERIDIONALI

Società anonima sedente in Firenze — Capitale L. 260 milioni interamente versato

ESERCIZIO DELLA RETE ADRIATICA

RELAZIONE  
SUL  
COMMERCIO DELL'ITALIA  
COLL'INDIA

6 Febbraio 1896 — 10 Maggio 1896




BOLOGNA

STABILIMENTO GIUSEPPE CIVELLI

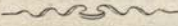
*Via Riva Reno, N. 56*

1896

# INDICE



Notizia preliminare . . . . .	Pag. 7
<b>Parte generale</b> . . . . .	» 9
Il programma. . . . .	» 11
Organizzazione del commercio . . . . .	» ivi
Porti Principali . . . . .	» 12
Comunicazioni — Trasporti. . . . .	» 13
Esportazione . . . . .	» 16
Importazione . . . . .	» 19
Condizioni ed esigenze del mercato . . . . .	» 20
Ditte — Campioni. . . . .	» 23
Bombay . . . . .	» 24
Madras . . . . .	» 26
Calcutta . . . . .	» 27
Karacci . . . . .	» 28
Conoscenza della lingua inglese. . . . .	» 29
Monete, Pesi e Misure . . . . .	» ivi
Dazi e sistema doganale . . . . .	» 30
Speranze — Probabilità. . . . .	» 31
Una proposta . . . . .	» 33
Informazioni . . . . .	» ivi
Concludendo . . . . .	» 34





## Indice degli Articoli analizzati

---

ACQUE MINERALI	FRUTTA, LEGUMI, ORTAGGI
AMIDO	GLUCOSIO
BERRETTE	LAMPADARI
BEVANDE SPIRITOSE	LANERIE
BOTTIGLIE	LATERIZI
BOTTONI	LATTE CONDENSATO
BURRO	LEGNAME
CALZATURE	LUCIDO DA SCARPE
CANAPA GREGGIA E LAVORATA	LUMINI DA NOTTE
CANDELE STEARICHE	MAIOLICHE E TERRAGLIE
CAPPELLI	MARMI
CARTA	OLIO D' OLIVA
CARTE DA GIUOCO	OLIO DI LUCCA
CEMENTI	OMBRELLE
CINGHIE DI CAMMELLO	OROLOGI
CIOCCOLATTO	PASTE ALIMENTARI
CIPRIE E PROFUMERIE	SALUMI
COLORI E TERRE COLORANTI	SAPONE
CONSERVE ALIMENTARI	SCOPE
CONTERIE E PERLE AL LUME	SETERIE
CORALLO	TURACCIOLI
COTONERIE	VINI
FIAMMIFERI	ZOLFO
FORMAGGI	ZUCCHERO

---







LA Società Italiana per le Strade Ferrate Meridionali esercente la Rete Adriatica, allo scopo di dar incremento ai traffici fra l'Italia e l'India, in relazione al recente servizio di navigazione della Compagnia Peninsulare ed Orientale facente capo a Venezia, presi accordi con quella Camera di Commercio, affidò ai Signori:

**Gualtiero Fries** Delegato Commerciale della Società in Venezia e  
**Primo Lanzoni** Professore di Geografia e Statistica Commerciale  
nella R. Scuola Superiore di Commercio in Venezia


l'incarico di compiere un viaggio nell'India a scopo commerciale.

I nominati Signori hanno presentato questa relazione divisa in due parti. Nella prima sono raccolte le notizie di ordine generale che interessano tutti i commercianti; nella seconda sono analizzati i principali articoli di importazione.



Per ragioni di delicatezza commerciale non si fecero nomi di Ditte, ma tutti gli industriali e commercianti che lo desiderano potranno avere prontamente e gratuitamente, rivolgendosi alla **Agenzia Commerciale delle Ferrovie Meridionali Rete Adriatica in Venezia**, tutte le indicazioni riguardanti le Case dell'India colle quali i nostri produttori e commercianti potranno mettersi in corrispondenza, le indicazioni e le condizioni di prezzo riflettenti i trasporti ferroviari e marittimi e quelle altre maggiori notizie che sono in possesso della nominata Agenzia Commerciale.





## RELAZIONE

---

**D**OPO tre soli mesi di viaggio, non possiamo presumere di aver imparato a conoscere a fondo un paese come l'India che è vasto 16 volte l'Italia ed ha una popolazione 9 volte maggiore<sup>(1)</sup>; un paese che non ha eguali nel mondo per la molteplice varietà degli aspetti, dal deserto desolato del Tarr alle valli feracissime dei fiumi, dalle pianure infocate del Deccan alle cime nevose dell'Himalaya; — un paese dove appajono, più che altrove, in singolare contrasto le più moderne manifestazioni della vita civile colle abitudini e i costumi più antichi e più tenacemente conservati; — un paese in cui la straordinaria ricchezza dei prodotti naturali sta in perfetto antagonismo colla miseria assoluta, per quanto soddisfatta, degli abitanti; — un paese che col gran buon mercato della mano d'opera minaccia di erigersi a competitore formidabile di quell'industria europea che

---

(1) Superficie dell'India, compresa la Birmania ed Aden ed esclusa Ceylon, Kmq. 4,714,640 — Popolazione, secondo l'ultimo censimento del 26 febbrajo 1891, 290,590,000 (Almanacco di Gotha 1896).



ha in esso uno dei suoi maggiori consumatori; — un paese infine, in cui la varietà innumerevole delle razze è resa ancora più saliente dalla diversità delle religioni, delle lingue, dei costumi di tutto un popolo che formicola dovunque, e si addensa, umile e sottomesso, intorno ai pochi europei, che appaiono qua e là, rari pastori di un gregge immenso di genti seminude e nerastre.

L'India penetra come un cuneo nell'Asia centrale da cui la separano i monti più alti del mondo, che ne rendono difficilissime le comunicazioni. Si bagna in un Oceano popolato di arcipelaghi, vere pietre miliari dei traffici. — Apre le sue braccia da una parte all'Africa orientale ed all'Arabia e dall'altra all'estremo oriente asiatico ed all'America, mentre un tentacolo artificiale, creato dal genio dell'umanità contemporanea, la mette in diretta comunicazione coi paesi d'Europa. — L'India che, di fianco ai palanchini ed alle carovane di cammelli vede correre fischiando la locomotiva sulle linee ferroviarie più perfette, e di fronte ai miseri e semi sommersi « catamaran » ammira avanzarsi baldanzosi e superbi i più grandi e più veloci piroscafi del mondo; — l'India dove circolano come moneta corrente così le conchigliette che si chiamano « cauri » come i biglietti di banca; — l'India infine che l'esuberanza della produzione non accumula in capitali produttivi, ma trasforma piuttosto nei gioielli d'oro e d'argento di cui vanno stracariche le donne; possiede così svariati elementi di vita commerciale, che lo sviscerarli in ogni loro parte e nei rapporti col traffico esterno, terrestre e marittimo, d'importazione e d'esportazione, richiederebbe una lunga permanenza ed uno studio ponderoso.

## Il nostro programma

Fortunatamente avevamo un compito più semplice e modesto. Noi dovevamo:

1° — Vedere come si svolgesse nell'India il commercio d'importazione e d'esportazione e studiarne dettagliatamente quegli articoli che potessero essere oggetto di scambio coll'Italia.

2° — Accertare quali prodotti italiani venissero importati direttamente e quali indirettamente nell'India, ed a quali altri si potesse eventualmente aprire uno sbocco.

3° — Studiare se ed in quanto la nuova linea di navigazione istituita dalla Compagnia Peninsulare ed Orientale potesse rendere più facili e più intense le importazioni e le esportazioni del porto di Venezia.

4° — Fare gran numero di relazioni personali che potessero servire alle nostre ricerche presenti e future, e trovare nello stesso tempo, in ogni centro, ditte attive e rispettabili, possibilmente italiane, le quali fossero disposte a tentare od a perfezionare le importazioni dei prodotti italiani.

## Organizzazione del commercio

Il commercio marittimo dell'India coll'Estero viene fatto esclusivamente dagli europei e dagli indigeni che sono stabiliti nei porti di mare; — dagli europei soprattutto, perchè gli indigeni sono in generale malfidi, e mancano loro la coltura e la lealtà commerciale necessarie per poter trattare direttamente con lontani paesi. — Fanno eccezione alcuni maomettani e molti



*parsi*, questi specialmente, che sono molto stimati ed occupano nella presidenza di Bombay una posizione commerciale importante.

Alcune delle principali ditte europee hanno filiali nei centri dell'interno, allo scopo, specialmente, di comperarvi i prodotti del paese e di avviarli verso la costa. Ma in generale il commercio dell'interno è ancora in mano degli indigeni, coi quali non è sperabile (almeno per ora) di intavolare dall'estero direttamente trattative sicure. — Sensali indigeni viaggianti visitano i piccoli mercati dove i coltivatori portano le loro merci, e le passano nei grandi centri a mercanti indigeni grossisti. Questi le offrono alle case europee, le quali ordinariamente non fanno che trasmettere l'offerta in Europa, gravandola d'una provvigione come corrispettivo della responsabilità che assumono col ricevere e garantire la qualità del prodotto. Lo stesso all'incirca succede per le merci d'importazione. Le più importanti ditte europee, che esportano ed importano per centinaia di milioni, ci dichiararono che, salvo casi eccezionali, non comprano mai se non dopo di aver ricevute le commissioni, e quasi sempre anche i fondi relativi, col mezzo d'apertura di credito presso le banche.

### Porti principali

Dei porti della costa, quattro sono i più importanti :

**Calcutta** che ha il monopolio del commercio del Bengala e delle vallate del Gange e del Brahmaputra,

**Bombay** che serve di sbocco ai prodotti dell'India occidentale, del Guzerat, del Deccan e delle Provincie centrali,

**Karacci** che esercita la stessa funzione per la vallata dell' Indo, e

**Madras** che, dopo le ultime costosissime opere che vi furono eseguite è diventato l'unico porto che possa dirsi discretamente sicuro lungo tutta la costa del Coromandel. L'importanza rispettiva di questi porti, che assorbono in media i  $\frac{9}{10}$  del commercio marittimo, è data dalle seguenti cifre che rappresentano, in milioni di rupie, il complesso delle importazioni e delle esportazioni nell'anno fiscale 1894-95

Calcutta . 713

Bombay . 631

Karacci . 106

Madras . 109

Abbiamo visitato successivamente questi porti interessandoci della loro configurazione geografica, delle loro funzioni economiche ed amministrative, del loro movimento commerciale, dei loro impianti meccanici.

### Comunicazioni — Trasporti

La facilità e la frequenza delle comunicazioni sono condizioni essenziali per lo sviluppo attivo degli scambi.

Per conseguenza, l'istituzione della nuova linea Venezia-**Bombay** e specialmente i noli favorevoli che la Compagnia P. ed O., ha dichiarato di voler applicare, potranno creare transazioni che prima erano impossibili o difficili. — Su questo fatto abbiamo richiamato l'attenzione delle case commerciali nell'India, facendo rilevare inoltre, rispetto al commercio di transito, gli speciali vantaggi che offre il porto di Venezia, quanto a spese locali ed a deposito delle merci.



Alcuni importatori di Bombay hanno avvertito che qualche volta le merci imbarcate a Venezia, sul battello che trasborda a Port-Said, non approfittano della coincidenza immediata, ed inoltre che il battello che arriva a Bombay direttamente da Venezia non entra nei docks e procura quindi ai ricevitori qualche spesa maggiore per il trasporto a terra delle merci.

Il sig. Uloth, sovrintendente della Compagnia P.edO. a Bombay al quale abbiamo fatto conoscere questi inconvenienti, se n'è occupato subito e ci assicurò che avrebbe provveduto a togliere ogni motivo di lamento.



In quanto al servizio dei viaggiatori devesi osservare, che i passeggeri che dall'India vanno in Europa sono principalmente diretti in Inghilterra e prendono in gran maggioranza la via di Marsiglia. — La P. ed O. che ha una linea quindicinale Calcutta-Marsiglia e parecchi vapori straordinari da Bombay per la stessa destinazione (nella stagione del movimento) fa pagare lo stesso prezzo di passaggio per Brindisi, Venezia o Marsiglia.

Il tragitto dura altrettanto per Venezia che per Marsiglia, ma mentre la durata del percorso ferroviario da Venezia a Calais-Londra è di 36 ore, quella da Marsiglia a Calais-Londra non è che di 23 ore, senza nessun trasbordo, salvo la traversata della Manica. Questo determina la preferenza di cui gode Marsiglia, e trattandosi di un ingente movimento converrà studiare, se non sia possibile provvedere treni più celeri da Venezia e Brindisi a Londra e mettersi d'accordo colla P. ed O. af-

finchè con reciproche concessioni il prezzo di passaggio per Brindisi e Venezia abbia a riuscire più conveniente che per Marsiglia.



All'infuori di Bombay, gli altri porti dell'India hanno comunicazioni scarse ed indirette coi porti italiani dell'Adriatico.

**Madras** è toccato dalla P. ed O. durante i 6 mesi della buona stagione, ma i piroscafi si fermano solo per due o tre ore, qualche volta non accettano merci, laonde i caricatori non possono far su di essi sicuro assegnamento. — Non resta che il Lloyd austriaco (mensile) il quale accetti merci da e per Venezia con trasbordo a Colombo e Trieste e la British India la quale faccia altrettanto con trasbordo a Napoli.

**Calcutta** pure non ha comunicazioni dirette col l'Adriatico, perchè la P. ed O. ha soltanto una linea quindicinale per Marsiglia, la Navigazione Generale Italiana non va a Calcutta e le caricazioni per Venezia vengono fatte quasi esclusivamente sul Lloyd austriaco che trasborda a Colombo e Trieste.

Discutendo sul modo di migliorare le comunicazioni tanto da Madras quanto da Calcutta col signor E. Trelawny sovrintendente della Compagnia P. ed O. a Calcutta e con alcuni principali caricatori, si è pensato ad un servizio combinato tra la British India od altra compagnia e la P. ed O. in coincidenza a Bombay col battello per Venezia, ed il signor Trelawny non ha escluso la possibilità anche di alcuni vapori diretti da Calcutta per Venezia nella buona stagione.



Entrambi queste proposte furono discusse poi col signor Uloth, sovrintendente della Compagnia P. ed O. a Bombay, che trovò attuabile specialmente la prima, benchè esistano delle difficoltà, e ne farà oggetto di proposte alla sua Direzione.

I negozianti di Calcutta sarebbero favorevoli a questa combinazione e così pure quelli del Veneto, i quali sono malcontenti dei ritardi e del trattamento usato alle loro merci e si vedono non di rado nell'impossibilità di concludere affari con Madras e con Calcutta in causa della carestia dei noli.

## Esportazione

L'India ha molto più da vendere ai paesi esteri di quanto abbia dai medesimi da comperare. — Nell'ultimo quinquennio che va dal 1890-91 al 1894-95 l'eccedenza media annuale delle esportazioni fu di

Rupie 329,640,000

e nell'ultimo anno fiscale 1894-95 essa ascese a

Rupie 335,900,000 (1)

Non è fuor d'opera notare che questa eccedenza va per gran parte in Inghilterra sotto forma di contributo alle spese del Governo, di interessi dei capitali impiegati nelle ferrovie, nei porti, nei canali, nelle in-

---

(1) Questi ed i dati successivi vennero attinti dagli « Annual Statements of the Trade and Navigation of British India » che si pubblicano annualmente a Calcutta e da altre pubblicazioni ufficiali come ad esempio dagli « Statements of the Trade of British India » che si pubblicano annualmente in Inghilterra. Notiamo che l'anno fiscale dell'impero Anglo-Indiano incomincia il 1° Aprile e termina il 30 Marzo.

dustrie, nelle fattorie e di lucro nelle operazioni commerciali. — Il resto si accumula come capitale locale o viene tesoreggiato sotto forma di monili d'oro e d'argento che formano l'ambizione degli indigeni.

Collo sviluppo sempre crescente della produzione agricola, delle industrie e delle comunicazioni, sono andate di pari passo crescendo le esportazioni, le quali nel quinquennio dal 1890-91 al 1894-95 ascsero in media a Rupie 1,014,343.500.

Limitando le nostre osservazioni all'ultimo anno 1894-95 troviamo che in esso le esportazioni ascsero a

Rupie 1,037,574,000

pari a circa franchi 1,556,000,000. (1)

Esse furono dirette all'

Inghilterra . . . . .	per il 32,8 %
China . . . . .	» 10,7 %
Francia . . . . .	» 10,4 %
Germania . . . . .	» 7,5 %
Belgio . . . . .	» 5,6 %
Stabilimenti dello stretto	» 4,4 %
Egitto . . . . .	» 3,6 %
Italia. . . . .	» 3,5 %

vengono dopo di noi, a citare soltanto i principali, gli Stati Uniti, l'Isola di Ceylon, l'Austria-Ungheria.

I principali articoli d'esportazione in ordine d'importazione sono: grani, semi, juta greggia, oppio, cotone greggio, thè, filati e telerie di cotone, pelli e cuoi, indaco, manifatture di juta, caffè, lacca, lana greggia, materie da tinta e da concia, derrate alimen-

---

(1) Calcoliamo la Rupia al prezzo medio di franchi 1,50 che essa ebbe l'anno decorso, ma avvertiamo che ha subito e subisce continue oscillazioni.



tari, oli, legnami, zucchero, spezie, seta greggia, tabacco, pannello, cortecce di china, tamarindo ecc.

I prezzi di questi prodotti sono fissati dai grandi mercati inglesi, ovvero, come avviene per l'indaco, dalla pubblica asta di Calcutta.

Nessun vantaggio deriverebbe dal rivolgersi direttamente al produttore, del quale il compratore lontano non potrebbe fidarsi. — Bisogna dunque servirsi degli intermediari della costa e per conseguenza abbiamo raccolto soltanto notizie circa ai luoghi ed ai prezzi dei mercati e intorno all'importanza ed alla solidità delle ditte che fanno l'esportazione. Tutte queste informazioni, che sarebbe inutile e inopportuno di qui riprodurre, sono però a disposizione dei commercianti e degli industriali che all'*Agenzia Commerciale di Venezia* ne faranno richiesta.

Notiamo in via sommaria che le esportazioni da **Calcutta** sono principalmente di juta, (di cui quel porto possiede il monopolio) thè, oppio, riso, semi oleosi, indaco, pelli gregge;

da **Bombay** di cotone, semi oleosi, cereali, oppio, lana greggia;

da **Madras** di pelli concie, caffè, cotone, indaco, semi, riso;

da **Karacci** di cereali, semi, cotone greggio e lana greggia.

Aggiungiamo infine che le principali esportazioni per l'Italia sono delle seguenti merci: cotone greggio (che rappresenta da solo metà del valore dei prodotti indiani mandati in Italia) pelli, juta greggia, seme di lino, sesamo, indaco, semi di rapa e di ricino e noci di arachide.

## Importazione

L'importazione di merci estere nell'India è stata in media ogni anno, nel quinquennio dal 1890-91 al 1894-95, di Rupie 684,703,500. In particolare nel 1894-95 ascese a Rupie 701,674,378 pari a circa franchi 1,052,000,000.

La partecipazione percentuale dei varî Stati fu in quell'anno la seguente:

Inghilterra . . . . .	72,8 %
China . . . . .	3,8 %
Stabilimenti dello stretto	3,0 %
Isola Maurizio . . . . .	2,8 %
Belgio . . . . .	2,7 %
Germania . . . . .	2,5 %
Austria . . . . .	1,7 %
Stati Uniti . . . . .	1,6 %
Russia . . . . .	1,4 %
Francia . . . . .	1,2 %
Italia . . . . .	0,5 %

I principali articoli d'importazione sono: tessuti ed oggetti di vestiario, carbone, cotonerie, droghe e medicinali, colori, vetrerie, liquori, macchine, metalli, oli minerali, derrate alimentari (pesci conservati, farina, salumerie, formaggi ecc.) materiali da ferrovia, sale, seta greggia e lavorata, spezie, zucchero e lanerie.

Non deve meravigliare l'enorme prevalenza dell'importazione inglese, quando si pensi, che, in media, nell'ultimo quinquennio il 45 % delle importazioni fu composto di manufatture di Manchester e il resto in buona parte di metalli, provviste militari e ferroviarie del Governo, carbone fossile, sale, liquori e macchine,



delle quali merci naturalmente gli inglesi hanno il monopolio.

L'Italia ha importato nel 1894-95 per Rupie 3,420,390 e di queste

Rupie	1,032,608	coralli
»	356,467	vetrerie
»	292,975	colori
»	172,328	manifatture
»	72,283	vini
»	102,151	derrate alimentari
»	493,351	seterie
»	134,064	marmi

ed altri pochi articoli di minore importanza. — L'importazione dall'Italia è apparentemente in diminuzione, il che dipende forse da inesatta inclusione delle merci di transito. Così, ad esempio, secondo la statistica, i cotoni stampati e colorati sarebbero discesi da Rupie 719,810 nel 1891-92 a Rupie 73-986 nel 1894-95, ma c'è il dubbio che si trattasse di merci tedesche o svizzere imbarcate a Genova o Venezia e perciò qualificate come italiane. — C'è inoltre deprezzamento nel valore del corallo e minore importazione di conterie, dovuta soltanto ad eccessive spedizioni fatte da Venezia nell'anno precedente.

Nessun altro articolo mostrava nel 1895 di essere in aumento. Questo non vuol dire però che l'Italia non possa aumentare la sua esportazione in questi paesi.

### **Condizioni ed esigenze del mercato**

Nell'India, in mezzo a quasi 300 milioni d'abitanti, non esistono che 110,500 europei (truppe comprese), a cui vanno aggiunti, per affinità di gusti e somiglianza

di abitudini, circa 2 milioni di eurasiatici o meticci — generalmente cristiani — (compresi quelli che vivono nelle colonie portoghesi e francesi), circa 77,000 parsi che sono fra gli indigeni quelli che più s'avvicinano agli europei, e infine pochi hindù e maomettani delle classi più alte, che hanno preso oramai gusti ed abitudini europee.

È chiaro, per conseguenza, che l'importazione, per essere di qualche importanza, dev'essere adatta agli usi e ai costumi, del tutto speciali, degli indigeni, e che, trovata la via, il consumo dev'essere enorme.

Nell'India la popolazione ha pochi bisogni, ma è anche, generalmente, estremamente povera; quindi, la qualità essenziale del prodotto che si offre, deve essere il buon mercato. È ragionevole che l'Italia, avendo la mano d'opera a buon prezzo, varietà di prodotti naturali ed industriali e facilità di comunicazioni, possa prendere nell'India un posto più importante di quello che attualmente vi occupa.

Per riuscire però è necessario che gli industriali si dedichino con perseveranza a questo lavoro, che non attendano profitti immediati od esagerati, che scelgano buoni rappresentanti, e, meglio ancora, che vadano essi stessi, o che mandino i loro viaggiatori ad accertare la natura ed i bisogni speciali dei mercati. — In questo modo, paziente ma fruttifero, hanno proceduto prima di noi gli inglesi ed i tedeschi e senza di questo un lavoro serio non si fa. — Noi ci siamo persuasi che alcuni prodotti italiani non si vendevano finora nell'India semplicemente perchè nessuno li offriva, ed in quanto ai rischi del viaggio possiamo assicurare che si va nell'India in modo altrettanto sicuro e comodo,



quanto e meglio, che da un punto all'altro qualunque del continente.

Parecchi commercianti, specialmente italiani, ci hanno ripetuto il vecchio lamento della poca fedeltà ai campioni delle case italiane e del concetto invalso presso parecchie di esse, che il mandare merci in lontani paesi sia una buona occasione per sbarazzarsi di tutti i fondi di magazzino, non curando di danneggiare in tal modo la buona fama del paese e la possibilità di affari futuri.

A questo riguardo noi abbiamo la convinzione, che in tutti i paesi del mondo, e maggiormente in quelli, come l'Italia, che sono giovani per la produzione industriale e per l'esportazione, ci siano ancora dei commercianti poco accorti e dei commercianti disonesti. Ma però anche in Italia, la maggioranza degli industriali sa ormai, che la più scrupolosa lealtà commerciale è il più sicuro e cospicuo elemento di successo.

Bisogna notare che nell'India la fedeltà al campione dev'essere intesa allo scrupolo, persino nei dettagli più minuti, giacchè una piccola differenza, soprattutto quando si tratta cogli indigeni, che sono per natura e per interesse molto cavillosi, può essere causa di perdite non lievi.

Un altro lamento che ci fu fatto, e che ci par degno di attenzione, è quello, che alcune case, dopo che fu introdotto l'articolo scartano il commissionario che ha tanto faticato per raggiungere lo scopo e passano ad altri, oppure trattano direttamente coi clienti, che sono venuti per combinazione a conoscenza della ditta e che si rivolgono ad essa direttamente per risparmiare la percentuale della commissione.

Questo è un cattivo sistema, perchè scoraggia l'intermediario, e diminuisce l'importanza degli affari. Difatti, è chiaro, che il cliente commette direttamente nel solo caso che la merce sia indiscutibilmente superiore e non soggetta a concorrenza. Ed anche in questo caso commette meno di quello che farebbe se alcuno lo spingesse. Non parliamo poi di merci soggette a concorrenza, perchè di queste le commissioni non toccano che a chi va a cercarle.

Certo che uno dei mezzi migliori per sviluppare il commercio italiano nell'India, sarebbe quello che molti italiani vi si stabilissero. Essendo più attivi e spendendo meno degli inglesi, che hanno molti bisogni e che lavorano 5-6 ore al giorno soltanto, gli italiani non dovrebbero mancare di far fortuna, così come la fa una legione sempre più numerosa di giovani animosi tedeschi, parecchi dei quali abbiamo avuto il piacere di conoscere personalmente. E là noi crediamo che dopo un tirocinio in qualche grande casa europea, potrebbero essere indirizzati i giovani che hanno ottenuto le borse di pratica commerciale, a condizione però che non soffrano di quel terribile male che è la nostalgia e che imparino l'indostano, per mezzo del quale possono mettersi in rapporti diretti coi mercanti indigeni e accaparrarsi subito quelle briciole lucrose che sfuggono alle potenti case commerciali le quali hanno monopolizzato si può dire, le grandi correnti dei traffici.

### **Ditte - Campioni**

Come abbiamo rilevato parlando dell'organizzazione del commercio, l'importazione viene fatta da ditte sta-



bilite nei porti di mare. Sono quasi tutte inglesi, tedesche e svizzere. La principale è greca. Abbiamo visitato le più importanti per avere la loro opinione sui prodotti italiani, per procurarci campioni delle merci più domandate sui mercati indiani, e soprattutto per conoscere i prezzi, perchè questi era difficile poterli avere esatti nei bazar.

Così procedendo abbiamo raccolto i campionari e i prezzi di 48 principali qualità di tessuti di cotone, dovuti alla cortesia della ditta Ralli Brothers di Bombay, uno delle più usate qualità di carta della ditta Volkart Brothers, uno di seterie colorate dei Sig. Schröder Smidt e C. di Cawnpore, perle d'Austria, Francia e Boemia dai Sigg. Rustomjee e C. di Karacci ed M. A. Pathéria di Bombay, carte da giuoco, olio d'oliva francese ecc. ecc., come meglio indicheremo nell'analisi degli articoli.

Tutte le maggiori case sono dispostissime ad importare anche i prodotti italiani, il che è naturale, quando vi sia possibilità d'un lavoro lucroso ed importante. Ma per molte merci che sono modeste d'importanza o che richiedono nei primordi molta pazienza e molta fatica per poterle far conoscere ed accettare ad un popolo tanto conservativo da non aver cambiato mai, per migliaia d'anni la foggia delle vesti ed i costumi, occorrevano delle ditte giovani, attive, intraprendenti e desiderose di assicurarsi l'avvenire, le quali fossero anche, possibilmente, italiane. Questo dunque abbiamo cercato.

## **Bombay**

A Bombay il console italiano Sig. Enrico Cesare Barboro ci accolse con molta cortesia e ci aiutò con

informazioni e consigli, del che gli siamo grati. Ci sono a Bombay cinque ditte italiane solide e rispettabili (S. O.)

**Felice Cornaglia** — che ha la migliore gelateria e pasticceria di Bombay, con deposito di conserve, formaggi e salumerie. Fornisce a Bombay ed a Poona il Governatore.

**C. Colonnello e C.** — proprietari di un fiorente negozio di vini, oli e commestibili, specialmente italiani, e fornitori dei vapori della Navig. Gen. Italiana.

**D. Borri e C.** — proprietario del Restaurant della stazione di Bombay e dell'Albergo cosmopolitano di Hyderabad (Deccan).

**L. G. Inzoli** — sensale marittimo e rappresentante, che sta da 22 anni a Bombay ove si è fatto una posizione e gode meritatamente di molta stima.

**Claudio Boggiano** — gerente dell'Agenzia Commerciale italiana, che lavora per conto del Comitato promotore per il commercio coll'estremo oriente di Milano, ed ha una sala d'esposizione ed un ufficio molto bene avviato. Il Signor Boggiano è stabilito da qualche anno a Bombay, ne conosce la lingua ed il mercato, ed è giovane attivo e perseverante. Gli abbiamo affidato varî campioni dei quali alcuni ebbero anzi pronti risultati ed è certo che col suo mezzo parecchi altri prodotti industriali italiani andranno facendosi strada.

Oltre a queste ditte stabilite da lungo tempo un'altra ne esiste da poco, quella di



**H. Janni** di Trieste (fratello del Direttore commerciale del Lloyd Austriaco) che ha vissuto per 6 anni nell'India, poi nel Giappone, ed è tornato da 2 mesi a Bombay ove si è stabilito come rappresentante, specialmente per l'importazione di alcuni prodotti austriaci. Egli desidera di lavorare anche coll'Italia ed è giovane intelligente che conosce la partita.

All'infuori delle ditte italiane, non ne troviamo altre a Bombay che dimostrassero di interessarsi in modo speciale ai nostri prodotti. Facciamo eccezione per una ditta indigena maomettana.

**M. A. Páthéria** sul cui conto abbiamo avuto buone informazioni e che ci fece realmente impressione di essere attiva ed a perfetta conoscenza del mercato.

Il Sig. Páthéria lavora come agente commissionario ed importa anche prodotti italiani, ma col mezzo di una casa di Vienna. La corrispondenza con lui dev'essere tenuta in lingua inglese.

Egli dichiarò di voler occuparsi dei prodotti italiani e manderà campioni ed informazioni per quelli che ritiene importabili.

## Madras

A Madras la colonia italiana stabile non è rappresentata che dal Sig. G. D'Angelis proprietario di una grande pasticceria in quella città, e d'un albergo ad Ootocamund. Conveniva quindi scegliere fra le ditte estere, e dopo averne viste parecchie abbiamo trovato raccomandabile Leighton e C., il cui capo è il Signor D. E. Leighton sceriffo di Madras ed agente consolare

italiano. Il Sig. Leighton, che si occupa principalmente di importazioni, è uomo di attività eccezionale e si è interessato assai dei nostri prodotti. Anzi, per alcuni di essi, deve essersi messo ormai in rapporti diretti coi produttori. È necessario che la corrispondenza sia tenuta in inglese. Ci sono a Madras altre ditte che si dichiararono disposte ad occuparsi dei prodotti italiani. Ricordiamo, fra queste, la ditta Arbuthnot e C. (che è la più importante di tutte) e la ditta Oakes e C.

### Calcutta

La colonia italiana di Calcutta è, disgraziatamente, assai scarsa. Ci sono due fiorentissimi negozi di pasticcerie e commestibili delle ditte

**F. Peliti e G. Isaia e C.** il primo dei quali è anche proprietario di un albergo a Simla e fornitore del vicerè.

**F.<sup>m</sup> Boscolo** sono proprietari di un albergo a Calcutta ed altro di 1° ordine a Darjieling; vengono poi

**M. Palomba e C.** napoletani, importatori principalmente di coralli da Torre del Greco e di marmette di Livorno.

**F. Acerboni e C.** importatori e commissio-  
nari, specialmente in vini, oli d'oliva, marmette. Il Sig. Acerboni non risiede più a Calcutta e gli affari sono ora affidati al Sig. F. C. Albertini.

Abbiamo parlato diffusamente con quest'ultimo dell'importazione, ed esso dichiarò di volersene occupare attivamente.





Però, essendo lungo tempo che queste ditte operano a Calcutta, senza aver ottenuto notevoli risultati, abbiamo creduto nostro dovere di cercare qualche nuovo elemento di attività e crediamo d'averlo trovato nella ditta

**Moll Schütter e C.** (che ha filiali a Delhi e Cawnpore) i cui membri sono due giovani tedeschi, attivissimi, i quali si interessarono molto dei nostri prodotti e si misero subito all'opera. La corrispondenza converrà sia tenuta in inglese od in tedesco.

### **Karacci**

Karacci è una giovane città che va continuamente aumentando le sue comunicazioni ferroviarie e la sua importanza. Essa accenna a dominare completamente il mercato dei cereali, ed anche in altri prodotti si appresta a gareggiare coi maggiori porti indiani.

A Karacci, per quanto ci consta, non esiste alcuna ditta italiana, come non esiste agente consolare.

Era importante però, che in un centro di così promettente avvenire, i prodotti italiani potessero mettere piede, e quindi, aiutati dalla cortesia dell'Agente della British India e dalla Camera di Commercio, abbiamo scelto la ditta parsi

**H. J. Rustomjee e C.** che possiede colà vasti depositi (ove si gira con una ferrovia Decauville) ed un gran salone d'esposizione di campionari, nel quale la ditta è disposta a collocare e raccomandare i campioni che le fossero mandati dall'Italia. La corrispondenza dev'essere tenuta in inglese.

Aggiungiamo che la ditta ci fece impressione di



essere assai attiva ed intraprendente (come ci era stata descritta) e speriamo che i nostri esportatori avranno a lodarsene.

### **Conoscenza della lingua inglese**

Come abbiamo detto, fuorchè a Bombay e a Calcutta, non vi sono altre piazze con cui si possa corrispondere in lingua italiana. Ed anche per quelle due, converrà usare l'inglese colle ditte non italiane che abbiamo raccomandate.

La conoscenza dell'inglese è inoltre assolutamente indispensabile per chi si reca nell'India per affari. — Infine è assolutamente indispensabile la conoscenza e l'uso delle misure e dei pesi inglesi e la stampa in inglese delle etichette e dei prezzi correnti.

### **Monete — Pesi e misure**

La moneta classica dell'India, la sola finora che vi abbia corso legale ed effettivo, è la rupia d'argento. — Diciamo finora, perchè, in seguito all'eccessivo deprezzamento dell'argento ed alla crisi che ne seguì, il 26 Giugno 1893 si chiusero le zecche alla libera coniazione per conto del pubblico, riservandola unicamente allo stato. E non è improbabile che in seguito agli studi ed ai dibattiti che si stanno ora facendo in Inghilterra e nell'India, non si venga anche nell'impero anglo-indiano — come si è fatto recentemente nell'Austria-Ungheria — al tipo unico oro.

Frattanto la moneta corrente è la rupia, il cui valore è oscillante e che corrisponde attualmente a L. 1,60



di moneta italiana, mentre il valore nominale è di Franchi 2,50.

Sono usate nelle contrattazioni coll'Europa anche le monete inglesi: sterline, scellini e pence.

I pesi più comunemente in uso sono:

Il *Bazar Maund* che è usato in tutta l'India meno il Bengala ed equivale a Kg. 37,250.

Il *Factory Maund* che si usa di preferenza nel Bengala ed equivale a Kg. 33,868.

Il *Bazar Maund* si divide in 40 *Seers* (Kg. 0,931 ognuno), questi in 16 *Chittachs* (Kg. 0,0582 ognuno) e questi in 4 *Tol* (Kg. 0,01164 ognuno).

La libbra inglese equivale a Kg. 0,454

Il cetwert     »     »     a Kg. 50,802

In lunghezza, in superficie ed in cubatura si usano sempre, nel commercio internazionale, le misure inglesi:

*Yard*     = metri 0,91

*Piede*    =     "    0,3048

*Pollice*  =     "    0,0254

Per le capacità:

il *Quarter*   = litri 290,78

il *Bushel*    =     "    36,3

il *Gallone*   =     "    4,54

la *Pinta*     =     "    0,6

il *Quart*     =     "    1,135

## Dazi e sistema doganale

All'infuori delle armi, degli spiriti e delle altre bevande fermentate che sono maggiormente tassate, le altre merci manifatturate pagano nell'India un dazio del 5% *ad valorem*, sulla base delle fatture originali, eccezion fatta per le cotonerie che pagano il 3½%.

Ogni articolo deve portar scritto chiaramente il paese d'origine, e questo non solo sui colli esternamente, ma su ogni pezza di stoffa, su ogni scatoletta, su ogni boccetta e così via.

Benchè il dazio sia uniforme, la natura della merce dev'esser dichiarata in modo minuto ed esattissimo.

Gli esportatori devono fare ben attenzione a questo, perchè la dogana indo-inglese, essendo corrente per ogni altra cosa, è inesorabile per queste due, e non ammette che l'etichetta di una merce indichi altra cosa che l'esatta verità e di più esige che ci sia la corrispondenza più minuziosa tra la fattura ed i colli.

Della correntezza delle dogane noi stessi abbiamo fatto varie esperienze.

A questo proposito dobbiamo riferire, che il capitano A. Symons del « Sutle » il quale ci ha usato tante cortesie e molto s'interessò della nostra missione, sosteneva spesso che le difficoltà create dalle Dogane italiane al commercio, non sempre per necessità, e senza riguardo al valore del tempo, erano il primo ostacolo all'incremento dei traffici nostri. Egli ci scrisse in proposito una memoria che consegniamo negli allegati.

### **Speranze - Probabilità**

Il nostro scopo principale era di trovare persone, delle quali i nostri industriali potessero aver fiducia e valersi per il loro lavoro. E questo scopo speriamo di averlo raggiunto.

L'Italia ha tutto l'interesse di coltivare il commercio coll'India, perchè si tratta d'un paese che aumenta



continuamente le sue importazioni e negli ultimi 20 anni le ha raddoppiate.

Non dubitiamo che gli sforzi intelligenti e tenaci intesi ad aumentare la nostra esportazione nell'India possano esser coronati dal successo. C'è d'augurio felice il fatto, che durante il nostro, pur così breve soggiorno, abbiamo potuto veder iniziata, con alcune commissioni, l'importazione effettiva di alcuni articoli italiani e di altri abbiamo visto condotte innanzi le trattative.

Parecchi prodotti italiani, come l'olio d'oliva, i bottoni, la carta ecc., i quali s'importano indirettamente col mezzo di negozianti inglesi e tedeschi, non aspettano che l'intervento diretto del nostro commerciante e dei nostri industriali. Non solo questi ne ricaveranno un utile maggiore, ma il prezzo minore a cui potranno esser forniti quegli articoli nell'India, ne farà aumentare probabilmente la vendita.

Di alcune merci di molto consumo, crediamo, come diremo in appresso, che l'Italia potrebbe farsi facilmente produttrice, come per esempio: dei braccialetti di vetro, delle bottiglie comuni da soda, delle cassette di legno per thè, degli asparagi conservati ecc.

Qualcuno penserà forse con apprensione ai rischi che può presentare finanziariamente, il commercio in un paese così lontano. Ma i timori sono infondati, perchè i casi d'insolvenza sono rarissimi e ci sono « brokers » che garantiscono il pagamento da parte dei clienti (quello che noi chiamiamo del credere) verso una provvigione del  $\frac{1}{2}$  % . Questa garanzia è generalmente fornita dai rappresentanti delle case europee.

## Una proposta

I produttori italiani non sempre sono in grado di tenere la loro corrispondenza in lingue estere, di fare gli studi e le pratiche necessarie per il lavoro con lontani mercati e di confezionare le loro merci nei modi richiesti dalla diversità delle consuetudini e dei costumi. Per questi motivi sarebbe opportuna in Italia la costituzione di una società commerciale, per l'acquisto, la confezione e la successiva esportazione dei vari prodotti nei paesi esteri, sul tipo delle grandi case esportatrici inglesi, svizzere ed austriache. Questa società non occorrerebbe avesse, almeno per il principio, grandi capitali, ma dovrebbe esser diretta da industriali e da persone di vera capacità commerciale.

Essa offrirebbe il vantaggio di assicurare la costanza dei tipi, che è la prima esigenza dell'esportazione, e non si limiterebbe ai prodotti industriali esistenti, ma promuoverebbe la manifattura di quelli che potessero essere vantaggiosamente fabbricati in Italia. — Essa così darebbe attuazione pratica agli studi teorici che vanno facendo i musei commerciali, gli Istituti Governativi ed i Consoli.

## Informazioni

Di alcune cose che avevano carattere urgente abbiamo di già informato direttamente gli industriali e l'onor. Camera di Commercio di Venezia. Per tutto quanto potesse riuscire manchevole ed oscuro in questa relazione, risponderà a tutte le richieste l'Agenzia Commerciale delle Ferrovie Meridionali Rete Adriatica




in Venezia. Se occorreranno informazioni e dati che non possediamo, saranno chiesti alle persone ragguardevoli e cortesi con cui abbiamo fatto conoscenza nell'India.

### Concludendo


Così, per quanto ce lo hanno permesso l'insufficiente preparazione, il poco tempo disponibile e la pochezza delle nostre forze, noi ci siamo studiati di adempiere l'onorifico incarico che ci venne affidato. — Il lavoro continuato che ci ripromettiamo di fare in seguito, col rendere popolari le cognizioni più importanti che abbiamo acquistato sull'India e col mettere la nostra modesta esperienza a disposizione degli industriali e dei commercianti italiani, servirà, speriamo, a completare e perfezionare l'opera nostra, in modo che questa risulti effettivamente di qualche vantaggio al nostro paese. — Sarà questa la nostra ricompensa più ambita.

*Dal bordo del CLYDE il 30 Aprile 1896.*

GUALTIERO FRIES  
PRIMO LANZONI



## ANALISI DEGLI ARTICOLI



**Acque minerali.** — Nell'India hanno stanza tre gravi malanni: il colera, il vajuolo e le febbri. Quindi la questione dell'acqua è capitale ed il Governo ha fatto costruire dappertutto, in ogni centro di popolazione, acquedotti e filtri che fa sorvegliare e perfezionare con grandissima cura.

Malgrado questo, quando l'epidemia scoppia e si esamina l'acqua filtrata, non di rado viene trovata impura. Da ciò si può arguire quanta sia la preoccupazione (specialmente degli europei) nel bere l'acqua, sia pure filtrata, dei fiumi indiani, dove a migliaia vengono gettati i cadaveri dei bambini e le ceneri e le ossa abbrucicchiate degli adulti.

Il terreno dunque dovrebbe essere favorevole per le acque minerali, e si trovano difatti, generalmente, negli alberghi e nei restaurant l'acqua Apollinaris e le acque di seltz naturali. Però queste sono troppo care per l'uso comune ed il pubblico cerca rifugio nelle acque di soda, il cui consumo è enorme.

L'acqua di Nocera ha incominciato a far capolino a Bombay e noi crediamo che questa, ed altre acque minerali italiane, aiutate dalla facilità e buon mercato del trasporto, e, sul principio, da una potente pubblicità, potrebbero trovare larghissimo spaccio.



**Amido.** — Non risulta ci sia nell'India nessuna importazione di questo articolo. Gli indigeni adoperano, per la stiratura e per usi industriali, altri ingredienti. Ad ogni modo abbiamo consegnato il campione che possedevamo ad una ditta di Calcutta che riferirà.

**Berrette.** — Abbiamo trovato nei bazar di Bombay e di Calcutta delle berrette, ad uso degli indigeni, fabbricate in Italia. Studiando i gusti dei consumatori, i nostri fabbricanti potrebbero probabilmente aumentare l'esportazione al di là d'ogni aspettativa. Un'altra qualità di berrette che è largamente importata, specie nell'India meridionale, è il fez rosso ed è l'Austria che lo fornisce. Questo genere di copricapo, come è noto, è largamente usato anche in Egitto ed in tutto il Levante, e da questo si può calcolare quale importanza potrebbe assumerne la fabbricazione.

**Bevande spiritose.** — Il liquore dell'Indiano è il taddy, succo fermentato dell'albero del cocco, il cui valore è di circa cinque centesimi al litro. Vengono poscia varie specie di liquori, il principale dei quali è ottenuto dai fiori di mawra, molto a buon mercato, tanto da poterne avere con cinque centesimi ( $\frac{1}{2}$  anna) un'ubriacatura. Questo per il popolo comune. Gli Inglesi e quella poca parte della popolazione che si tratta all'Europea, hanno introdotto naturalmente quei liquori che sono usati in Inghilterra. Il *Whisky* occupa il primo posto, si beve coll'acqua di soda (acqua di seltz) ed è generalmente dichiarato, la bibita più adatta al clima. Vengono poscia il *branný* (cognac), il gin, l'acquavite di pesche ed altri minori.

L'Italia non produce Whisky e non sappiamo se essa potrebbe entrare utilmente in lizza, date le difficoltà fiscali che inceppano da noi la fabbricazione degli spiriti. Ad ogni modo il nostro paese potrebbe tentare l'introduzione dei suoi cognac e delle sue acqua-

viti di vino, di quest'ultime anzi qualche piccola partita è già andata nell'India. Dobbiamo dire però che per i cognac ci furono indicati prezzi vili. Il dazio d'introduzione è di 6 rupie per gallone cioè circa L. 2 al litro.

**Bottiglie.** — Nel 1894-95 furono importate 19.384 grosse di bottiglie verdi da acqua di soda, provenienti dall'Inghilterra e dalla Germania. Il consumo è grande, anche da parte degli indigeni e, sperando che anche in Italia possano prodursi, ne abbiamo portato campioni e prezzi.

**Bottoni.** — Abbiamo visto a Bombay bottoni di frutto di una fabbrica di Milano, importati da una ditta di Vienna. Riteniamo possibile la vendita diretta.

**Burro.** — Ha cessato di essere largamente importato dopo che fu introdotta la fabbricazione in paese. Esso costa attualmente meno che in Italia.

**Calzature.** — L'importazione delle calzature non è molto importante e di poco oltrepassa 300,000 paia annue. Gli indigeni generalmente vanno scalzi od hanno scarpe di foggia e fabbricazione indiana. Ce ne sono molti però che usano calzature all'Europea, a preferenza lucide, ma per loro lavorano gl'indigeni od i cinesi che sono valenti calzolari e vendono eleganti stivaletti a 3 - 4 rupie al paio (5 - 6 franchi). Nel penitenziario di Cochin si fabbricano stivali gialli, ben fatti, che si vendono al dettaglio a 3 sole rupie.

Non v'ha quindi che l'articolo di lusso che venga dall'estero (Austria, Germania, Francia e Inghilterra (Nottingham) e con questo i nostri produttori potrebbero fare qualche tentativo. Una ditta di Madras chiese una cassa di prova che speriamo sia stata mandata; abbiamo saputo a Bombay che una ditta italiana sta tentando l'esportazione col mezzo dell'Agenzia Italiana.



**Canapa greggia e lavorata.** — L'India non importa canapa greggia ma ne esporta essa stessa, benchè in piccola proporzione, e ne sostituisce l'uso con molte altre materie tessili. Malgrado questo, l'importazione di corde e spaghi di canapa è abbastanza rilevante e nel 1894-95 il solo porto di Bombay ne ricevette per  $\frac{1}{2}$  milione di rupie, principalmente dall'Inghilterra (Dundee). È evidente che fornendo noi stessi all'Inghilterra molta canapa greggia e manufatta dobbiamo essere in grado di sostenere la concorrenza nell'India. E difatti un campionario che avevamo portato con noi fu trovato conveniente e vennero già trasmesse al fabbricante alcune commissioni di prova.

**Candele steariche.** — Vengono importate largamente nell'India dall'Inghilterra, Belgio, Francia, Germania, Olanda. Anche dall'Italia in piccola quantità. Nel 1894-95 la quantità totale dell'importazione fu di libbre inglesi 3,577,000, specialmente di candele da tavola e da carrozza. Una ditta ci promise di procurarci i prezzi originali e campioni che sottoporremo ai nostri industriali affinchè giudichino se la concorrenza sia possibile.

**Cappelli.** — I cappelli di lana e feltro sono adoperati, in piccola proporzione, dagli Europei e nelle qualità basse degli eurasiatici (meticci). Diciamo in piccola proporzione perchè il cappello usuale è il sola-topi cioè cappello bianco fatto di sughero, feltro o di una specie di sambuco.

La fabbricazione del sola-topi di sughero o feltro potrebbe esser degna di considerazione.

Qualche nostra fabbrica esporta di già cappelli nell'India ed a Madras ci furono richiesti campioni che riteniamo già mandati.

Nella stagione più fredda, e specialmente la sera, gli Europei adoperano anche cappelli di paglia di forma piatta e rotonda come si usano in Europa. Vengono principalmente da Londra e sono

fatti probabilmente di treccia italiana. I campioni che avevamo li consegnammo ad una ditta di Calcutta la quale riferirà più minutamente.

Nell'India non ci sono fabbricanti di cappelli europei, quindi la treccia non è domandata, ed i cappellai non hanno l'abitudine di far venire il cappello greggio e confezionarlo. Essi lo ricevono già finito, dall'Inghilterra, guernito di fodera e nastro; ed è così che i nostri produttori dovrebbero offrirlo, se desiderano di vendere direttamente nell'India.

Un tipo da buon prezzo potrebbe trovare probabilmente largo esito fra gli eurasiatici anche comunemente chiamati *portoghesi*, i quali amano vestire all'europea, ma sono, al pari degli altri indigeni, poverissimi.

A Calcutta ci venne mostrato un cappello ordinario di foglia di palma (palm leaf) che costa 50 centesimi.

**Carta.** — Malgrado esistano già alcune cartiere nell'India, specialmente nel Bengala, l'importazione nel 1894-95 ammontò a rupie 3,475,240 provenienti principalmente dall'Inghilterra, Austria, Belgio e Germania.

L'Italia partecipò soltanto per rupie 15,837 di carta da scrivere, spedita da due cartiere di Milano e Romagnano Sesia. Ci fu detto che anche parte della carta a mano, che l'Inghilterra vende, è di produzione italiana, e non è difficile crederlo, dopochè nel bazar di Aden abbiamo trovato sulla carta la marca di una fabbrica di Vittorio.

I campioni che avevamo, della cartiera Nodari, furono trovati buoni ma troppo fini e costosi per il mercato indiano che domanda qualità ordinarie e prezzi bassissimi. Abbiamo dunque raccolto campioni e prezzi delle qualità più fortemente domandate e ci siamo messi in grado di poter avere più tardi tutte quelle informazioni che i nostri fabbricanti credessero necessarie.



**Carte da giuoco.** — Gli indigeni sono appassionati giuocatori di carte. Persino i preti parsi non hanno riguardo di giocare accocollati sulla pubblica via.

Le carte usate sono quelle che noi chiamiamo francesi, di qualità molto ordinaria e ne vien fatta importazione rilevante dal Belgio e dalla fabbrica Modiano di Trieste.

Abbiamo preso campioni e prezzi che speriamo serviranno alle fabbriche nostre specialmente a quella importante che esiste a Bari e ci furono anche date delle commissioni di prova, per il caso che possano esser eseguite.

**Cementi.** — L'importazione dell'India nel 1894-95 fu di tonnellate 27,500 così ripartite per provenienza:

tonn. 18,770	Inghilterra
» 7,200	Belgio
» 1,200	Francia
» 250	Germania
» 80	Italia

Il porto principale d'importazione è Calcutta con tonn. 13500.

Vengono poi: Bombay con tonn. 5200, Madras 4750, Rangoon 2850, Karacci 1200.

I nostri cementi, in conseguenza dei noli favorevoli accordati dalla compagnia P. ed O., si vendono ora in quantità più importanti a Bombay. Non essendo possibile di avere lo stesso vantaggio a Madras, Calcutta, Rangoon e Karacci, sarà difficile, per ora, lottare efficacemente in quei porti cogli altri paesi.

La ditta Tamrez di Calcutta ci indicò come costo di 100 barili Portland di Anversa cif Calcutta sterline 3.66.11. Speriamo che i nostri produttori possano trovare il prezzo possibile anche per loro.

**Cinghie di Cammello** — Sono discretamente adoperate nelle fabbriche dell'India. Il campione che avevamo, venne conse-

gnato al signor C. Boggiano di Bombay, il quale ne darà direttamente ragguaglio al produttore.

**Cioccolato** — I pasticceri italiani di Bombay e di Calcutta, Poona, Ootocamund e Simla importano il cioccolato ed i gianduja di Torino. L'uso nell'India ne è però assai limitato.

**Ciprie e profumerie** — Sono abbastanza largamente importate dalla Francia e dall'Inghilterra e riteniamo che anche le fabbriche di Milano e Firenze potrebbero trovar da fare nell'India.

**Colori e terre coloranti** — L'India importa molte materie coloranti per tintura e da fabbrica. Gli indigeni ne usano anche in certe loro feste religiose per tingersi la faccia e le vesti e giornalmente, dopo il bagno di rito, per dipingersi sulla fronte le loro caratteristiche sigle.

L'importazione nel 1894-95 ascese a libbre 4,187,954 di colori d'alizarina, libbre 1,790,771 di colori d'anilina, cetwert 174,976 di terre coloranti e colori, provenienti in massima parte dal Belgio e secondariamente dall'Austria, Germania, Olanda, Inghilterra. Quella però che la statistica registra come merce belga, sarà probabilmente in parte tedesca, imbarcata in Anversa. L'importazione è fatta per  $\frac{9}{10}$  da Bombay e Karacci e solo per 4 % da Calcutta, essendochè la popolazione del Bengala preferisce gli abiti bianchi ai colorati.

Una fabbrica milanese importa di già, a mezzo del signor Boggiano, colori di anilina e terre coloranti. Per l'alizarina non crediamo che l'Italia sia esportatrice. I campioni di terre coloranti che avevamo li abbiamo distribuiti e speriamo poter darne fra breve soddisfacente ragguaglio. Abbiamo avuto anche una commissione di prova.



**ConsERVE alimentari.** — Le conserve sono consumate esclusivamente dagli europei, e tutti sanno quanta parte abbiano nelle tavole inglesi le conserve di vegetali e le frutta in sciroppo. Da noi si potrebbe fare assai più che non si faccia, ma vi si oppongono un po' la condizione della nostra industria ancora molto giovane, ed un po' la carestia e le difficoltà doganali che gravano sullo zucchero. A quanto asseriscono parecchi negozianti, molte delle nostre scatole di piselli e di fagiolini girano il mondo sotto un' etichetta inglese delle più note, e l' introdurre una marca nuova richiederebbe fatica e sacrifici non indifferenti. Se i nostri produttori si sentono tanta energia e forza da tentare, il campo è aperto certamente. Le marche Cirio e Peliti, in poca quantità, pure si vedono. I nostri funghi e funghetti, sardine, tonno, carciofini, tartufi, fagiolini verdi, cipolle, olive, capperi, peperoni, cavoli fiori, cavolini di Bruxelles, piselli possono benissimo trovare smercio. L' aceto da adoperare dev' essere di puro vino perchè l' acido pirolegnoso, nei climi caldi, riduce le conserve in poltiglia. Quando la concia sia di sale ed aceto deve usarsi esclusivamente vetro, perchè la latta arrugginisce in breve.

Fra le conserve alimentari di notevole consumo, sono gli asparagi preparati da Lebreton e Brée di Parigi. Vengono anche asparagi bianchi e verdi dalla Germania e dalla California. Pensando ai magnifici asparagi che si producono nel Bassanese, abbiamo pregato il Sig. F. Cornaglia di Bombay di favorirci il prezzo e la ricetta per la preparazione e mettiamo l' uno e l' altra a disposizione dei produttori veneti, i quali auguriamo possano farne uso.

**Conterie e perle al lume.** — Le conterie e le perle al lume sono usate largamente nell' India, ove non solo se ne adornano le donne ma persino i buoi, buffali, cavalli e cammelli. Esse sono oggetto di un commercio antichissimo e poco su di esse possiamo dire che i nostri negozianti non sappiano meglio di noi.

I produttori di conterie si fanno tra loro una spietata concorrenza (con grave danno dei loro profitti e delle mercedi degli operai) ed hanno ridotto l'articolo a prezzi vili benchè sia conosciuto, e preferito ad ogni altra provenienza, in tutti i mercati. Questo fatto è saputo e deplorato anche dagli indigeni, i quali dopo aver comprato ad un dato prezzo, vedono spesso altra merce, mandata in consegna ad un commissionario per la vendita, gettata sul mercato a prezzo più basso.

Sappiamo che i produttori hanno tentato più volte inutilmente di formare un sindacato, e noi auguriamo che lo tentino ancora e possano trovar modo di conciliare gli interessi di tutti, arrivando ad un risultato così vantaggioso per l'industria e per il paese.

L'importazione nell'India di conterie e perle al lume fu nel 1894-95 di cetwert 15876 così ripartiti per provenienza :

Italia . . . . .	cetwert	10,846	rupie	351,946
Austria . . . . .	»	2,263	»	353,740
Germania . . . . .	»	1,307	»	112,386
Francia . . . . .	»	414	»	374,510
Inghilterra . . . . .	»	—	»	49,777

Come si vede, gli altri Stati hanno importato una quantità di molto inferiore alla nostra, ma se la son fatta pagare ben differentemente. Abbiamo potuto procurarci alcuni campioni e prezzi di perle austriache, tedesche e francesi e li teniamo a disposizione degli interessati.

Un' altro prodotto che è molto usato ed importato nell'India, è il braccialetto di vetro e ne abbiamo procurato pure vari campioni e prezzi nella speranza che lo si possa fabbricare anche a Venezia.

**Corallo.** — Quest' articolo che è il primo in valore nelle nostre importazioni nell'India, e per il quale godiamo senza contrasto il primato, vi è introdotto direttamente da alcune case di



Torre del Greco stabilite a Calcutta e da viaggiatori torresi che girano le piazze principali.

**Cotonerie.** — L'importazione di tessuti di cotone nel 1894-95 raggiunse il valore di rupie 236,736,280 pari a circa franchi 490,000,000, provenienti quasi totalmente dall'Inghilterra. Questo articolo rappresenta, come si è detto, il 45 % dell'importazione totale dell'India e merita la pena di occuparsene, per quanto sembri difficile che i nostri tessuti possano affrontare la concorrenza inglese.

In Italia, ci fu detto, si fabbrica in specialità l'articolo pesante che nell'India non va.

Malgrado questo, se l'Italia non esporta affatto l'articolo greggio, esporta però in piccola quantità tessuti imbiancati, colorati e stampati per un importo di poco superiore a franchi 250,000 e ci fu fatto il nome delle ditte speditrici che sarebbero tutte piemontesi.

Noi mettiamo a disposizione dei produttori 48 campioni delle qualità usate nell'India, comprendenti tessuti greggi, imbiancati, rossi, colorati, stampati, fazzoletti e reti. Ogni campione porta la larghezza e lunghezza della stoffa in yarde, il peso in libbre inglesi ed il prezzo in sterline.

Per arrivare al costo netto bisogna ridurre quei prezzi del 12 % rappresentanti:

utile del venditore nel bazar	. 2 %
sconto, senserie	. . . . . 4 %
profitti e spese degli importatori	3 %
dazio	. . . . . 3 1/2 %

Ai campioni è allegata una distinta ed una memoria riguardante le marche di fabbrica, modo di imballaggio, condizioni di vendita, noli ed arbitraggio.

Rispetto ai noli è utile rilevare, che i negozianti di tessuti hanno formato un'associazione, chiamata: « The native piece

goods Merchants Association » la quale tratta in nome collettivo colle Società di Navigazione per il trasporto dei tessuti dall'Inghilterra a Bombay, fissando i noli per un certo periodo. Attualmente l'associazione fece un contratto per il trasporto 1896-97 al nolo di scellini 20.6 + 10 % cappa, per tonnellata di 40 piedi cubi, da Manchester, Liverpool e Birkenhead a Bombay, e scellini 15.6 + 10 % da Glasgow a Bombay.

Alla fine d'ogni anno le Società di Navigazione rifondono all'associazione 3 scellini per tonnellata.

**Fiammiferi.** — I cerini non si consumano nell'India perchè non resistono al calore umido della stagione dei Monsoni. Perciò non vi si vendono che come rarità i cerini Bryant et May in scatoline di latta. Il consumo invece è costituito da fiammiferi di legno così detti svedesi. Nel 1894-95 ne furono importati per rupie 3,678,452. Le provenienze sono:

Giappone . . . . .	Rupie 1,078,512
Inghilterra . . . . .	» 596,669
Norvegia . . . . .	» 652,634
Possedimenti dello stretto . . . . .	» 504,000
Germania . . . . .	» 344,000
Belgio . . . . .	» 299,000
Svezia . . . . .	» 160,000

Il Giappone è riuscito a prendere il primo posto producendo dei fiammiferi bene imitati, più scadenti degli svedesi veri, ma molto a buon mercato. Le scatole giapponesi costano all'ingrosso 9 pence per grossa di 144 scatole e quelle svedesi invece costano 12 pence.

Non crediamo che l'Italia possa concorrere dovendo essa stessa importare gli stecchetti di legno.

**Formaggi.** — Dei formaggi italiani due soli sono conosciuti nell'India, e questo ben s'intende parlando delle tavole



europee. Sono il gorgonzola ed il parmiggiano. Quest'ultimo viene dall'Inghilterra, già grattugiato, in bottiglie di 1 libbra e  $\frac{1}{2}$  libbra.

Questo sistema di condizionatura potrebbe essere oggetto di considerazione per i nostri produttori, tenuto conto della difficoltà di conservare i formaggi in un paese caldo come l'India.

Gli altri formaggi che vengono consumati sono l'Emmenthal ed il Chester, quest'ultimo importato anche dall'America. Crediamo che una delle nostre ditte di Codogno abbia incominciato a lavorare col mezzo dell'Agenzia Italiana di Bombay.

**Frutta, legumi, ortaggi.** — L'India è assai ricca di frutta, legumi ed ortaggi; meno saporiti però dei nostri, perchè rapidamente maturati. Nei mesi di Novembre, Dicembre, Gennaio e Febbraio la produzione è minore mentre invece il consumo è più forte e più esigente per la presenza di gran numero di turisti. In quella stagione, quindi, l'importazione si effettua dai paesi più vicini, dall'Australia ed anche dall'Italia (patate e mele) tutta insieme però non è molto importante, perchè, tolte le noci di cocco, non raggiunge 200,000 rupie.

L'Italia potrebbe approfittare della comunicazione diretta per aumentare il suo lavoro, ed il campo è promettente, perchè non sono soltanto gli europei che consumano frutta ed ortaggi. Anche gli indigeni lo fanno, ed usano scambiarsi dei regali di frutta, scegliendo sempre, come è naturale, quello che c'è di meglio sul mercato.

In quanto a frutta secche, l'India consuma di già le nostre noci e nocciuole, mandorle e fichi. A questo proposito non si può abbastanza raccomandare (per l'incremento del traffico) che il prodotto che vien mandato in paese lontano e di clima caldo, sia sempre il migliore e dell'ultimo raccolto e non mescolato con quello del raccolto precedente. Un lieve lucro momentaneo vien sempre scontato da un danno permanente per l'esportazione ed il buon nome del prodotto.

**Glucosio.** — Lo zucchero di qualità inferiore, proveniente da Marsiglia, si vende a Bombay a 43 franchi per quintale; ed a Madras ci fu mostrata una qualità di « brawn sugar » che costerebbe 32 franchi per quintale.

Sembra quindi assai difficile che il nostro glucosio possa aspirare all'esportazione, tanto più che nell'India mancano in gran parte le industrie che lo adoperano in Italia.

Ad ogni modo abbiamo trovato a Calcutta una ditta che ha acconsentito di occuparsene e che riferirà.

**Lampadari.** — Gli indigeni, tanto nelle case che nelle botteghe, usano sfarzo di luce, e siccome l'olio minerale costa poco adoperano specialmente lumi a petrolio. In questo articolo è noto, che, finora, nessuno può far concorrenza all'Austria ed alla Germania.

Nelle case dei ricchi i lampadari sono numerosi e somiglianti a quelli di Venezia. Ma sono tutti di Boemia e mai ci fu dato di vederne uno veneziano, benchè questi siano certamente i migliori. Abbiamo visitato inutilmente i principali negozi, e solamente a Madras abbiamo saputo di alcuni lampadari mandati in consegna da un fabbricante veneziano.

Tanto i lampadari che gli specchi potrebbero trovare largo smercio e noi crediamo che i nostri esportatori di vetri, i quali hanno già dimostrato di saper guardare al di là dell'utile immediato, accetteranno il consiglio di mandare alcuni dei loro prodotti alle sale di esposizione nell'India.

**Lanerie.** — L'India ha importato nel 1894-95 per rupie 15.416,390 di lanerie, specialmente dall'Inghilterra (Bradford), dalla Sassonia (sergie, satin, spanish streps), dall'Austria, dalla Francia (Merinos) e dal Belgio. L'Italia non ha partecipato che per rupie 3,647 dovute probabilmente ad una ditta di Schio. I



prodotti di questa ditta, mentre incominciano a penetrare a Bombay ci furono detti non convenienti a Calcutta. Noi crediamo che specialmente nelle qualità basse la concorrenza sia possibile, ma riteniamo che le case di Schio e di Biella farebbero cosa utile mandando i loro viaggiatori ad accertare quali sono le qualità che possono esser offerte con successo nell'India. La stagione non ci ha permesso di raccogliere un campionario e specialmente i prezzi all'ingrosso, ma potremo avere l'uno e gli altri in seguito.

**Laterizi.** — Esistono nell'India, lungo i fiumi e presso le città principali, numerosi forni per mattoni. Questi vengono adoperati, non soltanto per costruzione, ma anche per uso stradale, ridotti in frantumi, per sostituire la ghiaia. Non c'è dunque importazione di mattoni.

Invece s'importano tegole e piastrelle da pavimento, malgrado siano state impiantate delle fabbriche a Mangalore, Raneegunge, Jubbulpore, Madras, Allahabad, Bangalore ecc. per il motivo che queste fabbriche non sono ancora riuscite a produrre l'articolo perfetto.

Nel 1894-95 furono importate N. 2,337,410 piastrelle e tegole, così divise per provenienza:

Inghilterra . . . . .	1,420,190
Marsiglia . . . . .	208,000
Italia . . . . .	178,574
China . . . . .	147,353
Stabilimenti dello stretto	207,947

La quantità attribuita all'Italia dev'essere rappresentata dalle tegole di una ditta milanese. L'importazione dall'Inghilterra è principalmente di piastrelle di Burton, Bruslem e Jackfield. Abbiamo distribuito i campioni della ditta Appiani ed i prezzi correnti della Società Veneta a Bombay, Madras e Calcutta e queste ditte avranno quindi probabilmente proposte dirette.

Noi speriamo che qualche cosa si possa fare, dati i noli eccezionali della P. O. da Venezia, noli che per questo articolo sono di importanza.

Le tavelline pressate da salizzo della ditta Gregori di Treviso sembrerebbero assai convenienti per prezzo e converrà mandarne subito campioni nell'India.

**Latte condensato.** — Nell'India il latte non manca certamente perchè pochi paesi al mondo possono avere maggiore abbondanza di greggie. Ma in causa delle malattie epidemiche e specialmente del vajuolo, molti europei preferiscono al latte fresco quello condensato che viene importato dalla Svizzera. Non si tratta di un consumo di grande importanza, ma la Lombardia potrebbe probabilmente approfittarne.

**Legname.** — L'India ha importato nel 1894-95 tonnellate 17,238 di legname, e di queste dall'Europa:

tonnellate 2,441	dall'Inghilterra
•	26 dall'Austria
•	823 dalla Germania
•	258 dalla Norvegia
•	643 della Svezia

L'importazione è composta principalmente di tavole già preparate per costruzione, pali telegrafici, tavolette per cassetine da thè ecc. Nelle tavole da costruzione crediamo difficile poter lavorare essendo noi stessi importatori dall'Austria-Ungheria. Invece nelle tavolette e scatole da thè c'è una ditta Veneta produttrice, alla quale ci riserviamo di sottoporre campioni e prezzi.

**Lucido da scarpe.** — S'importa dalla Francia e dalla Germania. I campioni di prodotto italiano consegnati al Signor C. Boggiano di Bombay hanno già procurato qualche commissione.



**Lumini da notte.** — Ce n'è largo consumo nell'India e le fabbriche della Provincia di Vicenza potrebbero forse tentare con esito l'esportazione.

**Maioliche e Terraglie.** — Gli Indù, per rigorosa prescrizione religiosa del loro culto non possono usare che stoviglie di metallo o pietra di loro fabbricazione. I maomettani che pure sommano a milioni, usano invece terraglie e di queste, malgrado ci siano numerose fabbriche locali, l'importazione raggiunse nel 1894-95 rupie 1,928,434 così divise per provenienza:

Inghilterra . . . . .	Rupie 1,225,673
Belgio . . . . .	» 401,969
Stabilimenti dello stretto . . . . .	» 115,837
China . . . . .	» 66,000
Germania . . . . .	» 66,000
Giappone . . . . .	» 300,000
Austria . . . . .	» 220,000
Francia . . . . .	» 14,000
Italia . . . . .	» 4,310

L'Italia, e specialmente il Veneto, che esporta già da tempo in Levante, produce una qualità bassissima che dovrebbe essere adatta ai mercati indiani.

I campioni che avevamo li abbiamo lasciati a Bombay e Calcutta ma su quelli non potendosi giudicare, altri ne chiedemmo che speriamo saranno stati già spediti.

**Marmi.** — Delle marmette di Livorno e dei marmi di Carrara non abbiamo creduto necessario occuparci, esistendo relazioni dirette ed una ben avviata importazione.

**Olio d'Oliva.** — L'India importò nel 1894-95 galloni 3,076,801 pari ad Ettolitri 140,000 di olio ed eccone le provenienze:

Inghilterra . . . . .	Galloni 2,188,923
Stati Uniti . . . . .	» 741,622

Germania . . . . .	Galloni	52,354
Belgio . . . . .	»	36,558
Italia . . . . .	»	12

Sembra impossibile che l'Italia, paese produttore d'olio d'oliva per eccellenza possa aver importato in un anno soltanto 12 galloni. E la cosa per noi diventò comprensibile, quando la Cawnpore Woolen Mills C.<sup>o</sup> che consuma 360 barili all'anno d'olio di Gallipoli, per la sua industria, ci assicurò che lo comprava a Glasgow mentre sarebbe lieta di poterlo comprare direttamente; e quando nei bazar abbiamo trovato sulle etichette delle bottiglie :

**Olio di Lucca.** — Impuro imbottigliato in Francia.

**Olio di Lucca.** — Puro imbottigliato in Inghilterra.

C'è da dubitare che sia olio di Lucca ed in ogni caso la qualifica di *impuro* imposta dalla Dogana, significa che fu mescolato con oli non d'oliva.

Ci sembra quindi che i nostri produttori non dovrebbero trovar difficile l'introduzione dell'olio d'oliva italiano e ci siamo perciò procurati un campione e prezzi dell'olio sopra indicato.

**Ombrelle.** — Il fenomeno dei marinai indiani della Penisola, i quali non partivano mai da Venezia senza avervi comprato parecchi ombrelli, ci aveva fatto credere che gli ombrelli italiani avrebbero dovuto trovare nell'India un mercato favorevole. Ma ci fu forza convincerci del contrario.

In quel paese, dove nella stagione del monzone piove per mesi di seguito, si fa largo uso di ombrelle, le quali servono anche da parasole nelle stagioni asciutte. E difatti nel 1894-95 furono importate 3,979,140 ombrelle.

Ma sono tutte ombrelle di cotone di pochissimo prezzo, tantochè tutte insieme figurano per un valore di rupie 3,463,309, vale a dire circa franchi 1,30 l'una, in media.



Nella statistica le provenienze figurano come segue :

Inghilterra . . . . .	N. 2,836,597
Cina . . . . .	» 330,000
Giappone . . . . .	» 109,000
Colonie dello stretto . . . . .	» 688,000
Italia . . . . .	» 1,704

ma in realtà è il Giappone che va rapidamente soppiantando Manchester e Glasgow, e difatti noi abbiamo visto nei bazar bellissime ombrelle giapponesi, vendute al minuto da franchi 1,50 al massimo di franchi 4, prezzi questi comparativamente inferiori d'assai a quelli che si vedono in Italia.

È facile persuadersi quindi che noi dovendo importare il cotone ed il fusto non possiamo tenere il campo, e che i marinai indiani se trovavano convenienza, parecchi anni fa, nel comprare gli ombrelli italiani, non la troverebbero più ora.

**Orologi.** — L'Italia figura nella statistica 1894-95 con una cifra di rupie 20650 di orologi, che riteniamo però di provenienza svizzera transitati a Genova. Non ci consta ci sia in Italia altra fabbrica di orologi che quella Hérion di Venezia e ci fu assicurato che essa potrebbe utilmente vendere nell'India le sue pendole.

**Paste alimentari.** — Come abbiamo detto parlando di altri prodotti, gli indigeni, per motivi religiosi e per costume non adoperano derrate europee. Per conseguenza le paste non sono usate che dagli europei, anche da questi in misura limitatissima, e l'importazione è divisa fra l'Italia e l'Ungheria.

I campioni a noi affidati ci procurarono a Bombay una commissione di prova.

Notiamo a titolo di curiosità che gli indigeni fanno largo uso di vermicelli di loro fabbricazione simile ai nostri.

**Salumi.** — Malgrado le difficoltà del clima, i negozianti di commestibili italiani importano in piccola proporzione salumi di Romagna e di Milano, ed è probabile che si potrebbe aumentarne la diffusione. Si deve raccomandare che siano avvolti nella stagnola e posti in casse forate piene di crusca di riso, per impedire che col caldo fermentino e si guastino.

**Sapone.** — Benchè ci siano in paese alcune fabbriche e vari surrogati, l'India importa sapone in quantità rilevante, non solo per uso europeo ma anche per gli indigeni, i quali usano grande pulizia per il corpo e per gli abiti.

Nel 1894-95 l'importazione ammontò a rupie 1,047,660 così divise per provenienza :

Inghilterra . . . . .	rupie 945,000
Austria (Taussig) . . . . .	» 51,000
Germania. . . . .	» 20,000
Italia . . . . .	» 15,077

L'importazione dall'Italia è dovuta ad una Ditta di Pontelagoscuro, i cui prodotti sono conosciuti, e che potrebbe, a quanti parecchi asserirono, spingere di più, volendo, lo spaccio del proprio prodotto. Il sapone più domandato è quello ordinario in barre gialle, e vengono poi il windsor bianco e scuro ed il profumato. Delle barre abbiamo preso campioni e prezzi.

**Scope.** — Di scope non c'è importazione. Le scope indigene sono di fibra (karyota urens, kittul ecc.) senza manico perchè gli indigeni le usano stando accoccolati e costano circa 2 cent. l'una.

**Seterie.** — La seta è largamente usata nell'India, e benchè il paese ne produca e ne esporti anche per 1,500,000 libbre, è costretto ad importarne in quantità di gran lunga maggiore e cioè nel 1894-95 :

Libbre 2,493,614 di seta greggia
Rupie 12,774,196 di seta lavorata.



L'importazione avviene, in ordine d'importanza: dalla Cina, Inghilterra, Francia, Austria, Belgio, Italia.

L'Italia ha importato rupie 493,351 principalmente di filati della Società Cascami di Milano, tessuti di Como e nastri; ma potrebbe forse mandare le sue seterie in quantità ben maggiore. Per questo, come per gli altri articoli, devesi osservare, che il mercato domanda prezzi bassi, sia pure a scapito della qualità. Quindi le stoffe ed i velluti misti, a colori vivi troverebbero larghissimo smercio.

Abbiamo, anche di seterie, qualche campione e prezzo, e notiamo che parecchie Ditte hanno mostrato vivo desiderio di trattare l'articolo italiano, se i produttori lo credono possibile.

**Turaccioli.** — L'importazione è di rupie 137,636 e la quota dell'Italia il 2%. Potrebbe fare di più.

**Vini.** — Il vino nell'India si beve poco, perchè il clima non lo consente. Gli indù ed i maomettani, per divieto religioso, non bevono vino. Il consumo è quindi limitato alle tavole europee, curasiane, persi o dei ricchi indigeni, quando danno dei pranzi europei.

Produzione locale non esiste che nel Cashmir ove il direttore dei vigneti è un italiano: il signor Michele Bassi.

L'importazione totale di vino nel 1894-95 fu di galloni 359,852 pari ad Ett. 163,000 e l'Italia vi partecipò con galloni 13,936 pari al 4% circa. Specifichiamo i tipi:

	Importazione totale	dall'Italia
Champagne . . . . . galloni	34,332	45
Claret . . . . . »	84,299	3714
Porto . . . . . »	85,363	—
Sherry (vini spiritosi). . . »	36,951	1417
Altri vini . . . . . »	118,907	8760

La gran massa dell'importazione è di vini francesi. Nei vini fini e spumanti sono conosciute anche le buone qualità tedesche del Reno.

L'Austria-Ungheria sta facendo grandi sforzi per l'introduzione dei suoi vini ed in ogni centro dell'India ve ne sono depositi, ma con poco successo, perchè, a quanto si dice, non resistono al clima. — Incontrano invece maggior fortuna i vini che s'importano, da poco tempo, dall'Australia.

Quanto ai vini italiani è noto, pur troppo, che abbiamo finora pochi tipi stabili adatti all'esportazione,

Il tipo che gli inglesi chiamano Claret è un vino rosso, non dolce nè acido, non spumante, limpido di forza superiore a 10° e l'Italia non è ancora riuscita ad offrirlo.

Il Chianti, per merito specialmente delle ditte italiane, si trova, ma non è ancora molto diffuso, a Bombay, Madras e Calcutta. Qualcuno ci disse che, per l'azione del caldo, fermenta. Si trova pure, e resiste, il Capri.

Il Vermouth italiano si trova in qualche negozio principale, ma generalmente è importato il francese, minore di prezzo ma inferiore assai di qualità. Crediamo che aumentando di attività i nostri produttori potrebbero guadagnar terreno. Altrettanto possiamo dire per il vino Marsala, quasi sconosciuto nell'India.

Un'altra ragione per cui il vino non si consuma maggiormente è anche quella degli alti prezzi che ne fanno un articolo di lusso. Sotto questo punto di vista potrebbe forse riuscire l'importazione di alcuni nostri spumanti tipo Champagne e di alcuni vini meridionali a buon prezzo, sempre però imbottigliati.

Ma questo non si potrebbe ottenere senza sacrifici. Bisognerebbe mandare dei depositi nell'India, vendere da principio a prezzi bassi e distribuire assaggi a tutti i club, alberghi ecc.

Lo stesso per i vini ordinari, nei bazar, e se quest'ultima via risultasse buona è facile immaginare quale consumo si potrebbe ottenere.



Aggiungiamo che i vini spumanti, i quali non oltrepassano 42° di spirito puro, pagano Rupie 2.8 di dazio per gallone, circa franchi 0.65 per bottiglia. I vini comuni Rupie 1 per gallone, circa centesimi 25 per bottiglia.

I vini superiori a 42° ed i liquori pagano circa franchi 1.50 la bottiglia, 6 Rupie per gallone.

**Zolfo.** — L'importazione nel 1894-95 fu di cetwert 24,800 dei quali 10,306 dall'Italia. Il resto dall'Inghilterra, Francia, Cina, probabilmente zolfo italiano per vie indirette. Abbiamo fornito agli importatori gli indirizzi dei nostri raffinatori.

**Zucchero.** — Benchè produttrice essa stessa di zucchero di canna e di palma, l'India ha importato nel 1894-95 cetwert 2,309,597 di zucchero raffinato, per la maggior parte dall'Isola Maurizio, il cui prodotto non trova più sfogo in Europa, dopo i dazi protettori e lo sviluppo preso dalla produzione di zucchero di barbabietola.

Una certa quantità di zucchero viene importata anche dalla Boemia, via Amburgo e via Trieste e da Marsiglia (Compagnie S. Louis e Méditerranée).

Da qualche mese anche gli zuccheri italiani hanno potuto entrare in lizza, ed una ditta importante ci disse anzi di volerne fare l'esperimento. Le raffinerie di S. Martino e di Ancona dovrebbero trovarsi in migliori condizioni di concorrenza, dopo che fu istituita la nuova linea della Peninsulare.

79725





